

・景気の先行きに対する判断理由

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		スーパー（店長）	・11月は日曜日が1回少ないことを考えれば、販売数量は落ちてはならず、依然として右肩上がりのトレンドは続くともみている。	
		乗用車販売店（従業員）	・旧年式の代替が進んできたので、これから良くなる。	
		美容室（経営者）	・納得した商品であれば購入する傾向がみられるようになった。	
	変わらない		設計事務所（所長）	・土地を探しているという事業主の情報が、複数入ってきている。事業拡大、設備投資の兆候がみえる。
			商店街（代表者）	・国の財政難の問題から増税案が続々と出ているため、先に対する生活不安のようなものがあり、消費が伸びるとは考えられない。
			百貨店（売場主任）	・今後は12月のボーナスの影響も考えられる。非常に厳しい状況で減額をされるという話を良く聞くので、1月商戦までは厳しくなる。
			百貨店（販売促進担当）	・同業との競争に加え、ショッピングセンターなど他業態との競争も激しく、百貨店としての魅力をアピールして客を呼び戻すのは、依然として厳しい状況である。
			スーパー（店長）	・原油高騰によるガソリン、灯油の高値安定に加えて、ボーナスの減額、野菜の高値安定と消費を控える要素が多すぎて、景気回復の気配が感じられない。
			衣料品専門店（店長）	・冬に向かって明るい話題が全く聞こえてこない。客の話を聞いていても非常に暗いものが多い。
家電量販店（地区統括部長）			・AV商品は好調に推移しているが、構成比の一番高いOA商品に復調気配がないため、引き続き苦戦する。	
高級レストラン（スタッフ）			・予約件数は前年より増えているが単価が上がっていない。また、食材がおいしい時期であるが、近年、雪まつり客がレストラン利用を控えており、今後に向けて厳しい面もある。	
観光名所（職員）			・タクシーの空車が以前よりも多くなっており、しばらくこの状態は続く。	
住宅販売会社（従業員）			・客の話を聞くと、雇用条件が厳しくなる傾向があり、それが販売量の低下につながっていると考えられる。このため、数か月間で、この状況が変わるとは思えない。	
やや悪くなる		商店街（代表者）	・産業再生機構入りした企業の系列店が商店街の核となっているため、集客力が極端に落ちることが予想される。	
		商店街（代表者）	・増税や介護保険などの問題が多く、先行きに不安材料が多すぎるため、より一層個人消費が低迷する。	
		百貨店（役員）	・原油高による灯油の値上がり、ガソリンの高騰に加えて、野菜の値上がり、台風等の影響と直接家計に響く支出が多くなることで、消費行動、心理面にマイナスとなり、購買力が鈍る可能性がある。	
		スーパー（店長）	・全国ベースでの個人消費はやや明るさを示したものの、北海道地区の改善の兆しはいまだに不透明である。原油高も大きく影響しているほか、冬季賞与の見直しも立っていない。小売現場では日々の客の動向が、天候、競合店の販促状況、当社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。	
		コンビニ（エリア担当）	・公共事業の縮小、町村合併、農協等の合併により地方の経済力が低下する。一方で、社会保障関係の負担増など個人消費を抑制する動きが強くなる。	
		コンビニ（エリア担当）	・この先考えられる予約商品は単価の高い商品であるが、原油の高騰による灯油代、燃料代の上昇が影響して、比較的単価の低い商品に予約が集中する。	
		コンビニ（エリア担当）	・給料日前と給料日後の差が月を追うごとにはっきりしてきている。財布のひもはより一層固くなっているような感じがする。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・所得の二極分化が起きており、所得のある人間の購買行動は活発になってきている。しかし、地域の漁業や製紙業などの衰退を考えると、所得が増加している人間の比率は少なく、今後、これらの産業が更に衰退していくにつれて購買行動も先細っていく。
		観光型ホテル（スタッフ）	・原油価格の高騰、野菜など食料原価の上昇に加え、中越地震の影響で旅行マインドが冷えていることなど、良い材料が見当たらない。景気後退は避けられず、厳しい局面が続く。
		旅行代理店（従業員）	・国内旅行商品の伸びが停滞気味で、海外旅行もなかなか先行受注が読めない状況にあり、旅行事業にかなりの不透明感が感じられるので、あまり期待できない状況である。
		旅行代理店（従業員）	・配偶者控除と年末調整、年金受給者への課税など、税制改革の影響で旅行に回せる余裕がないと、ファミリー世代からシルバー世代まで共通した話を多く聞いている。格安の旅行にしか客の反応がみられない。
		住宅販売会社（従業員）	・三位一体改革等に伴い自治体等の交付金が減ることなどが、地域住民の将来不安につながり、先行き暗いムードになっている。住宅のような大型投資では消費マインドにも影響している。
	悪くなる	タクシー運転手	・規制緩和に伴う新規タクシー会社の設立や既存タクシー会社の増車により、札幌ではタクシーの台数が1割以上増えているが、利用客は減る傾向にあり、タクシーの売上はますます悪くなっていく。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	・金属業界では、既に鋼材、高炉メーカーの在庫が底をついているような状況であり、自動車産業にも鋼材の供給ができないような状況が新聞紙上等にも浮かび上がっている。このことは、ひいては中小企業への供給がカットされ、大手の常勝産業に回される可能性も心配され、先がみえない厳しい状況に入っている。
		通信業（営業担当）	・大きく上下に変動する要素がこの先も見当たらないため、良い意味での平行線が続く。
		金融業（企画担当）	・冬期賞与は全般的に抑制気味で個人消費はあまり期待できない。雪まつり観光も、雪像数の減少が報じられており、盛り上がりが見えなくなる。
	やや悪くなる	金属製品製造業（統括）	・見積額や予想受注金額が目標金額に届かない。
		輸送業（支店長）	・各種資材の入荷がピークを迎え、頭を打ったにもかかわらず、今月の落ち込みが少なかったのはスポット物件に動きがあったためと判断している。このため、道内自体の新規需要が少ないことから、年明け以降かなりの落ち込みが発生する。
		輸送業（営業担当）	・車両の燃料油や海上運賃の値上げに対して、荷主の運賃見直しは保留のままが現状である。解決までの間は、非常に厳しい状態が続く。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・取引先の大手顧客が倒産した。
			その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）
悪くなる	広告代理店（従業員）	・競合社である道内大手の広告代理店が、民事再生法の適用を申請した。媒体社や印刷会社、制作会社など様々な取引先に今後大きな影響が出てくるのが予想される。	
雇用 関連	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・このままの状況が続けば、会社説明会、セミナーなど、企業の採用活動が活発になり、採用も多くなる。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・特定の業種、業態だけでなく、全体的に求人数が増加しているため、この傾向はまだ続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・今のところ、業種的にみて落ち込み始めているものはない。この状態が続くようである。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・営業職や高スキルの人材を求める企業が多く、求人内容に偏りがみられる。
		職業安定所（職員）	・正規社員の求人は減少傾向にあるが、パートなどの非正規社員の求人は増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が伸びており、改善傾向がうかがわれるが、伸びの主体はパートであり、勤務形態のミスマッチが続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社 (編集者)	・アルバイト雇用が冬季の短期シフトに移行し始めてくるが、長期募集などのボリュームは減ってきている。求人数も冬期は冷え込む傾向が毎年続いており、今期も同様と考えている。
	悪くなる		

## 2. 東北(地域別調査機関:(財)東北開発研究センター)

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	スーパー(経営者)	・当県だけの特性かもしれないが、中越地震の状況も2~3か月後となれば、今のような低迷状況からは少し改善するかもしれない。今のところは中越の地震であっても県全体が冷え込んでいる状況である。
		スナック(経営者)	・新潟県中越地震以来、客足がぴったりと途絶えていたが、少しずつ回復しつつあるため、例年並みとはいかないまでも、12月、1月は人の動きが今より良くなる。
		通信会社(営業担当)	・来年4月の個人情報保護法の施行までの間は、駆け込み需要が期待できる。
		通信会社(営業担当)	・取引先の中小企業までも購買意欲が出始め、設備投資に係る検討を始めている。
		設計事務所(経営者)	・建設業は震災復興のため一時的には上向きそうだが、その後は不明である。
		住宅販売会社(従業員)	・少ない展示場来場者であるが、5割以上の確率で受注見込みが取れている。
	変わらない	一般小売店[雑貨] (企画担当)	・台風の影響や地震の影響で、個人消費は必要な購買、支出等はあるが、反動としてその後は節約に向かう。
		百貨店(売場主任)	・冬物衣料については、これから寒くなったとしても12月末からクリアランスに入るため、既に勝負ありの状況で、今後2~3か月先もこのままずると推移する。
		百貨店(販促担当)	・冬物商材も暖冬傾向でなかなか火がつかない。また冬から春にかけてのヒット商品不在で消費傾向に明るい兆しが見当たらない。
		スーパー(総務担当)	・依然として小売業を取り巻く環境は厳しい状況が続いている。賞与は新聞報道で前年を幾分超える話も耳にするが、我々の周囲の中では、賞与を出せないところや、絞るところの方がよく耳にする。景気の好材料が聞こえないので、景気の推移は小売に関してはまだまだだ。
		衣料品専門店(経営者)	・新潟県中越地震の地域にメーカーや顧客がいるため、地震によって販売や流通にも影響が出ており、こうした状況では悪くなくてもおかしくない。
		乗用車販売店(経営者)	・新潟県中越地震の影響は懸念されるが、近年になく多くの新型車発表を受けて、ある程度の需要喚起は期待できる。
		その他専門店[呉服] (経営者)	・問屋でも売れておらず、地震という魔物で購買意欲が削がれている。
		一般レストラン(経営者)	・ウォッチャーをしばらく続けているが、ずっと似たような状態が続いており、この先もずっと同じ状態が続く。
		観光型旅館(経営者)	・今の状況は当面続く。なお11月28日~12月2日までの間、県と町の共同事業で新潟県中越地震の被災者300名の招待事業を実施している。来てもらった人々が元気を取り戻し、その輪が大きく広がることを期待している。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宴会部門は、地震による延期分が2~3月に集中しているが、プラスの材料にはならない。二次的被害はかなり深刻である。
		タクシー運転手	・今年に入り10月まで、すべての月で前年を割っている状況である。規制緩和以降客数が減少しているタクシー業界であって、新規参入、増車と、約700台ほど営業車が増え、乗務員の生計が立ち行かなくなっている。タクシー業界では報道にもあるような新規参入の抑制、増車の規制等の逆特区とも言える嘆願をしている状況である。
		通信会社(営業担当)	・新潟地震、冬に向かって石油の高騰等のニュースがあり、消費全体に明るさが見えない。ボーナス時期を迎えてはいるが、地元企業においては好景気という話は伝わってこない。
		遊園地(経営者)	・正月には、暖冬予報もあり、イベントを組んで集客を図る。天候要因は大きいですが、新球団等活性化への期待はある。

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
		美容室（経営者）	・プロ野球の新球団が来るということが一気に活性化につながると思えず、節約することに慣れた状態で推移する。
		住宅販売会社（経営者）	・展示場来場者数は前年に比較しほぼ横ばいである。ローン減税反動落ちも一段落しており、しばらくこのまま推移する。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・間違いなく悪くなる。これまで曇り時々晴れという状況であったが、これからは曇りという方向に急旋回する。地方都市の悲しさというか、大企業の恩恵が少ない。
		商店街（代表者）	・ここ数か月、来客数は前年比ほぼ横ばいであるが、売上が5%程度落ち込んでおり、客の購入単価の落ち込みが続くものと予想される。
		百貨店（企画担当）	・今の消費は体力が無いため、暖冬傾向であればそのまま買わずに済みます。クリアランスはある程度売れるが、それは売上であって利益は大幅に減る。それにより全体的な我々の景気は悪くなる。
		百貨店（売場担当）	・百貨店内での若い人たちの層では、ボーナス支給やクリスマスを控え、自分にご褒美、他人にプレゼント等と高額商品が動いている。しかし全体的な客層を見ると、40歳以上の客は地震の影響もあるのか、現実を直視しているのか、買い控え傾向である。
		スーパー（経営者）	・例年12月はそこそこの動きは良いが、1、2月は米の不作と価格低迷で厳しくなる。12～2月で考えると、プラスマイナス変わらない。
		スーパー（店長）	・野菜の品薄からの相場高の影響がかなり大きくなって続いている。併せて暖冬で冬物商戦が厳しくなりそうである。
		スーパー（店長）	・震災の影響による売上の増加はあるが、将来的には現在の過剰消費と住宅購入等による反動で、極端な買い控えが起きることが懸念される。
		スーパー（店長）	・社会保険の負担増、ボーナスの減少等で手取りが少なくなり、今年は帰省客が少なくなると想定される。これが消費に反映され影響が出る。
		スーパー（総務担当）	・野菜等の相場も落ち着いてくるが、原油高や円高の影響等により、厳しいことが予想される。特に原油高については、ガソリンが高値で推移しており家計を直撃し、野菜もある程度高い価格で年末を迎える。
		コンビニ（エリア担当）	・大きな流れの中で、税制が変わる。そうなると年明け後に身近な最寄りにその影響が出る。
		コンビニ（店長）	・実際に物を売ったり、運んだり、物が動く業界は、IT関連企業と異なり、厳しい状況がずっと続く。精神的に改善に向かう要素は末端にはない。
		乗用車販売店（経営者）	・客の声では、冬のボーナスもあまり良くないという人が多く、当業界においても自動車リサイクル法が施行されるため、市場では一服感が出てくる。
		自動車備品販売店（経営者）	・先月、先々月より消費に陰りが出て来たようである。台風などの災害の影響がジワリジワリ出てきている気がする。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・たとえ仕事があったとしても、取引先同士での取り合いとなったり、一方が下請に回れるほど利益的に余裕もなく、一点だけの仕事や少ない利益になっている状態が続いている。
		一般レストラン（スタッフ）	・増税や特別減税の廃止等といった話が現実味を帯びてくれば当然景気は悪くなる。税金は増えるし、社会保険料は増えるので、節約に向かうのは当然である。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・近所の飲食店では、ランチを始める店、採算が合わずにランチを止める店、洋食から和食に変わった店等、ここ数か月で目まぐるしく様子が変わっている。数軒の空店舗はそのままにいるいるな会合に出ても、良い話を聞かない。
		観光型旅館（経営者）	・新潟県中越地震の影響でキャンセルが入っている。台風の被害も今年は多く、大規模災害の多い年は旅行マインドが冷え込む傾向があり、紅葉期後は来客数の落ち込みが予想される。
		都市型ホテル（経営者）	・11月後半時点での12～1月までの受注状況が例年と違い伸びが悪い。婚礼受注も今のところ良くない。一般宴会も金曜日の予約は良いが、今までは金曜日がいっぱいであれば他の曜日に入れてもらえたが、客の希望日に近い同業者に流れるため、平日の稼働率が低下している。また合い見積が増え、価格競争が厳しくなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・復興までにどの程度の時間がかかるか全く予測ができず、真っ暗な状況である。今できることを1つ1つ確実にこなすしかない。いかに先を見た対応ができるかに掛かっている。
		旅行代理店（従業員）	・例年であれば、間もなくボーナス時期ということで、恒例的な収入があったが、近年ではそれに期待できる人も減っており、その関係で春の旅行を考える人も減ってきている。
	悪くなる	スーパー（経営者）	・流通業界では、消費税総額表示の影響がいまだに続いており、大手の出店により競争が一層激化しており、客数の奪い合い、客単価の下落、販売量の減少といったことが今後とも継続する。
		スーパー（経営者）	・現在は地震の復興需要で客数増加、客単価上昇（惣菜、家庭用品などが好調）だが、降雪期を迎え、12月以降は極端に下降する可能性が大と思う。1週間前から徐々にその傾向が出始めた。
		衣料品専門店（店長）	・この冬は防寒衣料の伸び悩みに苦しめられ、かなり厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	・中越地震による車両買い控えの沈滞ムードに加えて、官製談合問題後の入札価格下落により土木、建設業の経営内容は特に厳しい状態である。関連する客複数に支払い遅れが出始めている。ある10年来支払い遅れが1回もなかった客はボーナス0が続き、自動車保険料の月々の引き落としも滞りがちである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊に関しては、新しいホテルが春に2軒進出した影響が出ている。時間が経過すればするほど流れた客が戻らず、そちらに定着してしまっている。また新しいホテルの結婚式場ができ、こちら時間が経てば認知され、そちらにも客が流れている。1月から3月までの入込みが悪く、相当なダメージを被っている。
企業動向関連	良くなる	食料品製造業（経理担当）	・地震の影響はほぼなくなり、小売店の売場カバー率も以前のレベルに回復する。また、新製品の発売や販促の強化で、前年以上に拡販に取り組み計画である。
	やや良くなる	食料品製造業（経営者）	・ここ2～3か月の売上が順調。この状態でいけば12月の最大需要期も期待が持てる。
		広告代理店（従業員）	・年度末の飛び込み物件、消化物件等の期待ができる。更にプロ野球の新球団の経済効果にも期待している。
		広告代理店（営業担当）	・楽天球団の球場外の広告看板や商標権、営業権の料金が具体化しており、得意先からの前向きな問い合わせが増えている。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・中小企業は金融機関の融資によって営業を拡大する傾向が強いが、良好な環境になりつつある。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・ふじりんごの出荷が始まったが、思いの外品質も良く、注文数も昨年より多くなっている。また販売価格も平年並みも期待できる。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・家電メーカーで在庫調整を行っており、生産量が思ったより伸びない。
やや悪くなる		食料品製造業（経営者）	・牛タンの土産品の製造、販売、レストランという業界では、今までは内部努力をしてコストアップを吸収しているが、BSEの関係で輸入解禁が来春から夏にずれ込みそうな予想で、一般消費者にも知れわたる一方で、単価も一段と上昇してきており、努力によって吸収しきれない部分が出てくるため、厳しくなる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・為替相場の急激な変動により、輸出の採算が急激に悪化している。加えて携帯電話用部品の計画を下回る状態が続くものと見ている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・昨年とは違い、円高や原材料高等の悪条件が重なっている。製品単価は限りなく下がる傾向にあり、大手は利益確保のために下請企業をいじめている。先々は不安な状況である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・関係の深かった市場（携帯電話、デジカメ）が更に冷え込んでくるのではないかと心配がある。
		建設業（経営者）	・公共投資の抑制による仕事量の減少や、鋼材、石油の値上がりで材料費の上昇による利益額の目減りが予想される。
		コピーサービス業（経営者）	・年度末商戦の前哨戦に入る時期であるが、予算の動きが悪く、案件、物件等も少ない状況である。また今期商談も減っている。

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
	悪くなる	その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・量販店やコンビニエンスストア等の出店で、地域で営業しているスーパーや小売店が良くない。特に小売店が大きな打撃を受けており、廃業等の相談を受けたりしている。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・ペイオフ関連の金融機関からの派遣注文が増えている状況は、今後2～3か月先も続く。その他県内の大手半導体メーカーが大規模投資を控え漸増傾向にある。この動きによる派遣注文の職種は技術職、英語職、人事、総務、経理と多岐にわたっており、取引内容の裾野が広く理想的な注文である。
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・当地にプロ野球が来るという期待感と、それにかかわる多数の職種の動きもある。それに連動して求人数も増えると期待される。特に駅東口近辺への企業進出、また流通系を中心とした各種店舗の出店予定などで期待が高まっている。しかしこうした一部の動きが当市全体に行き渡り、根付くことがカギである。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内一の温泉ホテルが民事再生法の適用申請をし、これまで活況を呈していたパチンコ業界も自主規制の動きがあり、雇用面でも厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・求人数に伸びはみられるものの、パート等の有期の雇用が多く、請負業の場合には就業地のほとんどが県外地であり、就職者数の増加にはつながっていない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・常用求人が減少傾向にあり、更に新潟県中越地震の影響から、今後ホテル、旅館、タクシー等サービス業を中心に求人が減少に転ずる可能性がある。
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内で唯一堅調に上向いてきた製造業のDIが悪化しており、デジタル関連需要の頭打ち懸念等から不透明感が増している。他の分野では改善の動きがみられない。	

### 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	-	-
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・12月に入ると歳末商戦、ギフト商戦も始まり、多くの客が来店する。今月は高級ブランドが非常に好調なので、クリスマス商戦においても好調維持を見込んでいる。
		コンビニ（店長）	・売上、来客数が前年をクリアし始めている上に、これからはクリスマス、年末年始、初もうでなどのイベントが目白押しである。売込む商品を見極め、更に数字を上乗せできると見込んでいる。
		衣料品専門店（販売担当）	・2か月前にオープンしたショッピングセンターの開店景気はこのまま続くので、そちらに客が流れる分はあるが、選挙の影響を大きく受けた今月と比べると、3か月後は良くなる。年末年始もあるので、選挙が終われば人出はかなり良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・年度末に入るため車検対象客も多くなり、新卒者の需要も見込まれるので、やや良くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・このところしばらく新車投入がなかったが、今後2～3か月以内に新しく何車種かの発売が予定されている。少し景気が良くなってきたこともあり、絶対に売れると見込んでいる。
		乗用車販売店（営業担当）	・今までは社員を減らすという法人客が多かったが、ここに来て新入社員のために増車をするという商談が出てきている。
		一般レストラン（業務担当）	・12月の忘年会予約が前年並みに入ってきている。1件当たりの客数、料理の単価は前年を下回るものの、1～2月の新年会予約件数はやや前年を上回っている。
		タクシー（経営者）	・深夜の売上が伸びてきたので、忘年会シーズンを迎えてこれから先も良くなる。
	通信会社（営業担当）	・年末商戦が過ぎ、デジタル対応テレビの購入数も増えていくと、消費者の関心が徐々に高まり、相乗的にデジタル関連商品の売行きも上向く。	
変わらない	商店街（代表者）	・大型ショッピングセンターやチェーン店が増え、新しい店に客を取られている。来年も同チェーンの新規出店は続くので、消費者の流れが気がかりである。	
	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・全国的に景気は横並びである。生産者直売や催物会場には人が集まるが、その他は低調である。	

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（営業担当）	・購買状況は今後もあまり変わらない。ガソリン、石油が値上がりしていることなどもあり、今のところ特に上向く傾向はみられない。
		百貨店（販売促進担当）	・暖冬の長期予報が出ており、コートや防寒物の動きに良い傾向はみられない。マークダウンまで買い控えをする客もいることを考えると、販売量はあまり伸びない。
		スーパー（総務担当）	・所得が増えないことには売上は大きく伸びず、景気回復は望めない。
		スーパー（統括）	・個人消費はまだ堅調に見えるが、景気は減速傾向にある。これまで県内経済の景気回復を支えてきたIT関連を中心とした輸出拡大ペースが鈍化しており、原油価格の高止まり、米国の双子の赤字の増大など、為替相場に対する影響も無視できない。消費者の健康志向、アップグレード志向はより鮮明に現れてきており、全体としてはバランスが取れて、大きくは変わらない。
		衣料品専門店（統括）	・夏の台風、大雨、洪水、最近では新潟の地震と、全国的にいろいろな災害があり、消費者は気分的に購買意欲がなくなっている。暖かい日が続き、冬物への購買意欲もわず、購入時期も遅くなっている。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・新機種は12月には出そろってしまい、3か月後は販売数が落ち込む月でもあり、あまり期待はできない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・消費者は思い切り財布のひもを締めて何とかしのいでいるような状態である。これから忘年会、新年会で多少動きはあるかもしれないが、しばらく景気は沈んだまま変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は稼働率70%前後を何とか維持しているが、宴会、割ぼう、各レストラン等は一向に伸びてこない。この状況は今後も変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・申込状況から考えても、単価、人数とも例年と変わらない。現状と全く同じような推移となる。
		タクシー運転手	・12月は忘年会シーズンで一時的に少しは動きが増えるが、また悪くなる。
		観光名所（職員）	・忘年会、新年会シーズンに入るが、儉約ムードで盛り上がり欠けるので、ホテル、レストランの売上は例年を下回る見込みである。
		競輪場（職員）	・G1レースがあったが、販売額がそれほど伸びていないので、今後も変わらない。
		美容室（経営者）	・最近では年末年始に向かって店の設備投資をする話や、独立したいという相談もあまりなく、良くなる状況ではない。
		住宅販売会社（経営者）	・冬場の降雪時期となり、戸建て販売の動きが特に鈍くなるが、当地域はマンションの建設ラッシュで販売は好調の様子である。地価はマンションに押されて下落傾向にあり、景気回復には結び付かない。
		住宅販売会社（経営者）	・ペイオフ関連で、一部の金持ちからの特需はまだあるものの、一般的な一次取得の客はまだまだである。借入金利が低いので、まだ安心できるが、上昇する時にどうなるかが問題である。
		住宅販売会社（経営者）	・不動産価格は下がる一方で、賃貸も必ず賃料の値引き交渉をしてくるので、デフレが続く限りは良くはならない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・来春の新入生の指定体育着について、各学校や父兄からもう少し安くしないと購入しにくいという声が多く聞かれるようになってきている。何十年か取り扱っているがこのようなことは初めてなので、景気は悪くなっている。
		商店街（代表者）	・天候が悪い時や寒い時などの週末は、客が大型店に流れてしまう。商店街へは買回りの低価格商品のみで済まされそうなので、やや悪くなる。
		スーパー（経営者）	・競合店の新規出店から6か月が経ち、徐々に客数が増加してきたところに、また12月に地元の新たな競合店が出店する。売上、利益とも厳しくなる。
		コンビニ（店長）	・11月は新規大型ゲームソフト発売、店内外の各種イベント効果に加え、暖かい日が多かったため客足が伸び、良い結果となったが、今月だけのことである。
		衣料品専門店（店長）	・客は本当に必要な物しか買わないので、冬物でも良い結果は望めない。入卒のスーツやフォーマルスーツの売れる時期ではあるが、年々カジュアル志向にあるために改まったスーツ等を新調する人も少ない。

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
		高級レストラン（店長）	・中心商店街の衰退が著しいなかで営業努力により何とか現状を維持しているが、ここにきて一般の家計を直撃する増税の話題が出てきており、これからは消費意欲が冷え込み、かなり厳しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・新駅周辺に次々と大型チェーン店の進出が相次ぎ、客足が大型店に傾いている。既存の商店街としては打つ手がない状態である。
		一般レストラン（経営者）	・新年会などの宴会は減少傾向にあり、予約数が少なくなっている。
		タクシー運転手	・年明けは、新年会や同級会、成人式などによるタクシー需要が見込まれるが、2月になると需要は減り、稼働日数も少ないので、やや悪くなる。
		美容室（経営者）	・世の中から良い材料が減っている。食べることや、ボーナスが減った分ローンなどをどう払うかと考えると、年末に向かい髪の毛をいじる暇もお金もないというのが客の雰囲気である。これから景気はますます大変な状況になる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（事務長）	・一般工場では新車が売れず、売れるのはディーラーのみという構図がはっきりしてきている。1回目、2回目の車検が依然として減少しており、一般整備工場に入庫するのは若干車両が古くなってからという傾向である。
		設計事務所（所長）	・悪い状況が続いているので、細かい仕事もこなし、何とか乗り切っていかなければならない。
		住宅販売会社（経営者）	・企業は、人件費を削減して利益を増やしているが、収益が増えても、賃金には反映されていない。所得が伸びなければ景気が回復しているとはいえず、税制改革で税金が上昇することが決まれば、ますます景気は低迷する。
		悪くなる	衣料品専門店（経営者）
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・一部の商品ではあるものの、残業だけではカバーできないほど受注が増え、2直体制に切り替えて対応し始めている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い件数が増加傾向にあり、情報化投資に前向きな企業が増えている。
	変わらない	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・四輪駆動車向け部品を中心として、依然受注は好調である。一部ではあるが、交替出勤で年末年始を休まずに稼働する予定の部署もある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ワイヤーハーネスを供給している自動車メーカーが今月、来月とラインを5日間止める。かなり影響が出ているが、1月からはその分を動かし、1～3月にかけてはかなり仕事が入ってくる。現在入っているスポット受注は年内一杯の見込みなので、相殺すると変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・受注量や取引先の様子などをみると、非常に忙しかったが、このところはピークを超えている。今後もしばらく現状のまま変わらない。
		輸送業（営業担当）	・今年は暖冬のため、冬場商品の輸送量が鈍い。燃料の軽油高もあることから、今後も業界的に厳しい状況が続く。
		広告代理店（営業担当）	・今後しばらくは、大規模商業施設の建設や県外企業進出の動きはなく、非常に地味な経済動向となる。保守的なエリアにありがちな、おとなしく流れを見守る傾向が強い。
		経営コンサルタント	・本業の質を高め、経営改善と革新的取組で事業の新展開を目指す動きがあるが、業績への反映は先のことなので、3か月後はまだ変わらない。
	やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・台風による農作物の被害状況が悪く、原材料は前年に引き続き高騰を続けている。石油製品の高騰も量販店の販売価格、メーカーの原価に反映できない状況なので、先行き不透明感からやや悪い方に向かう。
		食料品製造業（営業統括）	・酒税増税の動きもあり、ワインや発泡酒が再び矢面に立つ気配があり、更に厳しい状況となる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注競争激化により、仕事がなかなか取れない。原材料の高騰や鉄板が品薄であることなど、どれをとっても先行き不安な要素ばかりである。
		金融業（経営企画担当）	・ネット販売などの状況を見ると、デジタル家電は市場への一巡感があり、価格競争によるメーカー、販売店の収益悪化がうかがえる。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		不動産業（経営者）	・一部は良くなるかもしれないが、下請、孫請の段階ではマージンがかなり取られてしまうので、最終的にはやや悪くなる。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・市内百貨店が大規模な改装を終えて10月初めにオープンしたが、この2か月間、改装前と客足は変わらず、効果は出ていないと聞いている。 ・災害が消費者に与える心理的な影響が消費行動に現れ始めており、取引先の営業担当や販売員の話では、客から「台風や新潟中越地震の災害に遭った人たちのことを思えば、こんな物（コートなどの衣類や宝石、アクセサリなど）買えない」、「そのことを考えれば、ガソリンや灯油が高いのは我慢しなくては」と言われたということである。
		その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・商業、サービス業等からのスポットコマース件数は減少傾向に転じ、3%程度減収の見込みである。年末年始のイベント受注が見込めず、先行きも厳しい。
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・11月までは何とか前年比でプラスとなっていたが、12、1月の受注は前年を10%割る見込みである。3か月後の2月は生産調整でそれ以上のマイナスとなる予定であり、経営環境は大変厳しい。
		不動産業（管理担当）	・急きょ閉店することになった飲食店テナントからの違約金、工事資金の回収見込みが全く立っておらず、損失発生の可能性が非常に高い。現在入居している居酒屋テナントの話でも、年末に向けて忘年会予約に力を入れているが状況は芳しくなく、マスコミの報道ほど景気が回復しているとは思えないとのことである。
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）	・新規求職者数が減少している。大型の人員整理も減っているのやや良くなる。
		人材派遣会社（経営者）	・仕事が忙しい取引先となくなる先があり、一進一退でなかなか良いところまでは至らない。良くなるということもなく、変わらない。
		人材派遣会社（営業担当）	・最近では派遣登録者数が激減しており、裏を返せば、雇用数が拡大しているということである。単発の仕事では、各種アンケート調査、クレジットカードの勧誘、携帯ショップの販売業務などの依頼があり、オーダー件数は横ばいであるものの、登録者が少ないために契約成立が難しくなっている。 ・若年層の仕事に対する意識が変わってきている。自分に合った仕事が、生きがいや社会的貢献度で満足できる仕事かなど、選択基準のハードルが高くなっており、希望する仕事が見つかるまでは単発やパート、アルバイトでつなぐ傾向がみられる。
		職業安定所（職員）	・前年比での月間有効求職の減少が23か月、月間有効求人増加が25か月続いているが、年度末にかけて数件の企業整備の話が出ているので、先行きの判断は困難である。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の変動が大きく、今後も非正規求人の割合が増加する見込みである。学卒求人は前月比で14%増加しており、特にデバイス関連の増加が著しいものの、派遣や請負といった求人が多く、不安定材料となっている。
		職業安定所（職員）	・人件費が正社員よりも安くすむ派遣、請負の求人が増加傾向にある。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・地元新聞社主催で、首都圏を含めた96校の大学等の就職担当者、幅広い業種からの県内80企業の人事担当者との情報交換会が開催されたが、来年度を含めた採用について慎重なスタンスで、今年度並みの採用を考えている企業が多かったため、変わらない。
やや悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・製造業の一部で採用の見直し、派遣社員の契約終了など不安材料が聞こえ始めてきている。県内景気をけん引してきた精密、ITなどの製造業の動向を注視する必要がある。	

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

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）	・12月は、非常に暖かく冬物のアイテムが動かない11月に続いて、厳しい状況が予測される一方、反動で1月のクリアランスの動きが良くなると期待している。
		コンビニ（経営者）	・来客数が前年比7～8%増加するペースが毎月続いているので、景気は緩やかに回復する。
		家電量販店（営業統括）	・安定した需要を獲得できるとは考えているが、価格に対する消費者の判断基準はよりシビアになっている。新製品も瞬く間に価格下落に動き、販売店として利幅を稼ぐ時間が非常に短期になっている。商品の品ぞろえや、新商品への入替えのスピードを更に取り上げなければ売上が成り立たない。
		スナック（経営者）	・12月は予約が入っており良い状況である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・クリスマス、忘年会、新年会シーズンに入り、利用は高まる。お節料理、正月プランの販売も例年に増して好調であり、新潟中越地震のような災害がなければ、販売増を期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・来年の3月より愛知万博が始まるので、年明けから個人客、団体客ともに活発になることを期待している。
		ゴルフ練習場（従業員）	・長期天気予報では暖冬傾向とのことで、暖冬の年は比較的来客数は良いので、多少良くなると期待している。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・家庭用ゲームは大手2社の新ハードが12月に発売予定であり、期待感が非常に大きく、消費者から待ち望む声が多い。また増税論議が盛んだが、こんなときは余暇への支出を少なくしようとする心理からか、身近なゲームコーナーの売上が一時的ではあるが伸びることが期待できる。
	住宅販売会社（従業員）	・建て替えは相変わらず低迷が続くが、土地絡みの一次取得者への販売量が年度末に向かって増えると思われるため、やや良くなる。	
	変わらない	一般小売店 [家電] （経営者）	・企業向けの設備投資などの話がなかなかこないの、やはり景気自体は上がらない。
		一般小売店 [靴・履物] （店長）	・個店としても商店街としても、客が増えるような手を打ったりして努力はしているものの、なかなか客数が伸びず、難しい状況である。
		一般小売店 [鞆・袋物] （従業員）	・シーズン性の高い商品を、前倒しして2、3割引で販売する方法でいけば、集客は取れると思うが、対策を何も立てずにやっていくと状況は厳しい。
		百貨店（売場主任）	・今年は冬物商材の売上が悪いので、結局セールで処分することになると思われるが、いくら安くても必要なものは買わない、という今の顧客の傾向を考えると、今年の冬はあまり売上の拡大が見込めない。
		百貨店（営業担当）	・11月は平年より平均気温が高く、婦人関連を中心に、コート、ジャケット、その他防寒衣料等の売上が低迷しているが、12月にかけてのクリスマスモチベーションでどれくらい持ち直すかがポイントとなる。
		百貨店（営業担当）	・百貨店にとって大きく伸びる要素が全くないのが現状である。「ヒット商品がない」、「天候不順」、「秋冬が苦戦必至で春物の商品作りに影響が出て悪循環」など、前年維持が厳しく、この状態は続く。
		百貨店（営業担当）	・原油価格の高騰、新潟中越地震など不安定要素が多くあり、将来に好材料は見当たらない。企業業績は経費削減効果等で好決算になると予測されるが、災害への備えへの関心も強く、個人消費が大きく伸びることは、考えにくい状況である。
		百貨店（販売促進担当）	・年末商戦と先行マークダウンなどで店内のにぎわいは確保できるが、プロパー時期に防寒重衣料を売り逃した悪影響は続く。
スーパー（店長）		・年末は青果物、水産物が相場高で推移していくと思われる。台風、地震の影響をマスコミが報道することで、消費者に自己防衛意識が高まり、ますます必要なものだけ購入するようになると推測されるため、お正月用のちょっとぜい沢な品物は買い控えられてしまわないかが懸念材料である。	

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（店長）	・気温が下がれば防寒物が売れてくるが、タイミングが相当ずれるので、処分に入ってしまう状況である。通常の値段で売れなかった分、今後も不振な状況が続く。ただ、軽衣料関係、カットソー、セーター等は衣料品の中で好調になっているので、そこを現状は大きく拡大して展開している。
		スーパー（店長）	・気温高の影響で防寒アイテムが売れていないが、主力の婦人服で大きなトレンドもなく、今後クリアランスに入っても期待できない。
		スーパー（店長）	・直近400mの場所に競合店が開店し、来客数が約2割減っている。価格対応等で対策を図っているが、買い回りをされてしまい、今後も売上の回復が非常に厳しい状態が続く。
		スーパー（統括）	・石油の高騰により、生活に直結するガソリンや灯油の価格が不透明になってきており、景気が良くなるとは言い難いが、全般的には良い部分もあり、今しばらく現状が続く。
		コンビニ（経営者）	・いろいろなフェアをやっているが、そこそこで、特別良いというようではない。年賀状印刷も家庭でパソコンでする客が多く、申込件数も少なくなっている。また、クリスマスケーキも特色がないと売っていかず、当店では数が減ってきている。
		コンビニ（経営者）	・以前は午前7～9時台の客単価もそこそこ上がってきていたが、ここ数か月は横ばいで上がらない。夜の9時～1時の間も若干単価が落ちている。
		家電量販店（店員）	・薄型テレビは大きく売上が伸び、DVDレコーダーも売れていく。しかし、他の商品はあまり伸びていないので、全体的には同じである。景気が良くなるような様子はない。
		家電量販店（営業部長）	・心配なのは暖房機の動きで、11月は非常に苦戦している。このマイナス分を取り戻し勢いに乗りたい。1月からは新生活セールに切替え、まとめ買いを推進する。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車整備は順調であるが、販売は2～3割減少している状況は今後も変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・リサイクル法が年初より施行されるため、駆け込み需要を見込んでいたが特に変化もみられず、年を越しても特に変化が起こるとは思えない。
		乗用車販売店（総務担当）	・新車が発売されたことで販売量は増加傾向にあるが、一方で新型以外の車があまり伸びていない。全体的な量の拡大については、そう大きな期待はできない。来客数の動きも、爆発的に増えているわけではなく、今一つ大きな盛り上がりには欠けているという状況である。
		乗用車販売店（営業担当）	・ボーナス商戦に入っているが、来客数もそうだが、競合、値引きの強要等が非常に強く、景気は上向きではない。
		乗用車販売店（販売担当）	・我々が取引している運送業界では、デフレ傾向にある現在の景気状態では、とても運賃が上がる状況にはない。逆に、合理化のなかでメーカーはすべての目を運賃に向けていて、運賃ダウンを迫っている。それに付帯する我々業界としては今後2、3か月先の景気が良くなると思われたい。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・売上、客単価ともに改善の兆しはみられず厳しい状況が続いている。また、何人かの方から、余暇時間の確保が困難なため思うようにお店に足を運べない状況と聞いている。
		一般レストラン（経営者）	・メニューを変えるなどいろいろしているが、客足が変わらない。ケータリングの方で努力して何とかしている。
		一般レストラン（店長）	・12月の忘年会の予約は入っておらず、期待が持てない。1、2月は新年会等を含めて、非常に厳しい状況になる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・この2、3か月で予約が劇的に伸びる様子はなく、またそのようになる要素も見当たらないため、現状が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・一般宴会、宿泊等は好調に推移して、オンハンドも悪くないが、結婚披露宴の予約状況の落ち込みがかなり厳しく、先行きトータル的に見ると何とも言えない状況になっている。
		タクシー運転手	・乗務員が若干少なくなっていること、12月、1月は我々にとっては繁忙期であることから、若干は良くなる。
		タクシー運転手	・天候が良いと、週末でも客がいない状態である。居酒屋等もがらがらで、無線もだいが減っている。年末にならないと客は増えてこない。
		タクシー運転手	・台風23号や新潟地震の影響で景気が悪くならなければいいが、当分はこのまいく。
		通信会社（営業担当）	・新規の事業については頭打ちの状態になっており、これから他の事業者からの乗換えなどの獲得が更に増加して、競争がますます激化すると予想される。

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
		通信会社（総務担当）	・派遣会社や求人媒体等で人を募集しているが、人材がなかなか見つからないので、景気は上向いているのかもしれない。販売推移をみると、デジタル家電の売行きも落ち着いた感があり、景気が良くなる兆しが見当たらない。
		パチンコ店（経営者）	・11月からお札が新札へ変わったことで、少しは上がるか下がるかの何か変化があるかと思っただが、さほど営業的には変わらないし、この先、プラスマイナスが見込めることもないので、変わらない。
		競馬場（職員）	・今年はずっと悪いまま推移しており、売上の昨年比は8～9%減少した。4～11月まで同じ傾向であり、今後も変わる見通しはない。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・イベントが奏功すれば客数は増えるが、集客効果の高いイベントを組むこと自体が容易ではない。興味があれば来場するが、そうでなければ来場しないという感じで、客の態度もはっきりしており、継続的な集客努力が求められる。
		住宅販売会社（経営者）	・住宅購入に際し将来をも含めた安心感がよほどないと売れない。住宅価格の高い、低いではない。どんなに魅力ある住宅を作ってもユーザーの購買心理が大幅に改善されなければ上向かない。減税効果も最近では全くと言っていいほど効き目が無い。
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・移転等を機に会社負担をなくし、お茶、コーヒーは自己負担で賄うという方向性がますます増えてくる。
		百貨店（広報担当）	・12月に気温が下がっても、消費者は1月になればクリアランスセールで安く買えることを知っているため、大半のボリューム層は自分用の衣料品を買い控える。一方クリスマスギフトやパーティ関連の雑貨や食品などは期待したいところである。年明けも、昨年はずうう年だったため今年の2月は1日営業日数が減る関係で、厳しい商況となる。
		百貨店（営業企画担当）	・高齢化社会となり、支出の方向がモノからサービスへと変化しており、モノを売る小売業の景気は苦戦を強いられる。
		スーパー（経営者）	・客の間で交わされる会話を聞くと、お金に関する不安材料をよく耳にする。買わない理由や単価が低くなる理由などが聞こえ、それが1人当たりの売上単価に何となく表れている。
		コンビニ（経営者）	・季節感がはっきりしないため、季節商品が売れないという事態に陥っており、こうした時期が続くと、売上にも大きく響く。しばらくは景気は良くない。
		衣料品専門店（経営者）	・11月は暖冬で、大変厳しかったが、12、1、2月も天気に大きく左右される。今後1、2月が天候不順で特に2月が寒いと、春物が厳しい状況になるので、やや悪くなる。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	・原油価格が下がる傾向にあり、また円高に進むなか、同業他社が値下げ先取りをするため、今後は市況価格が乱れる傾向になる。適正口銭の確保が難しい。
		一般レストラン（経営者）	・大手企業、中小企業の合併、統合が加速し、その分のリストラや事業合理化で、3か月後も決して景気が良くなるような兆しはない。ボーナスも徐々に減り、退職金もなくなるような話は良く聞いているので、外食に落ちるお金はない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・結婚披露宴に対する若いカップルの考え方が変化しており、よりカジュアルに形式張らないスタイルが求められている。ホテルは堅苦しい形式ととらえられており、トレンドがレストランウェディングへ流れているなかで、この先ホテルは苦戦が続く。婚礼の受注は減少するばかりと思う。
		旅行代理店（営業担当）	・来年の販売受注量が昨年同期よりかなり悪い。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・この秋の入塾者数は、昨年度とほぼ同じか少し少ない状況である。
		設計事務所（経営者）	・まだまだ石油関係、鉄、金属関係が高くなっていくので、労務費を下げなくてはならず、どんどん景気は悪くなっていく。
		設計事務所（所長）	・土地情報が極端に少なくなり、計画が全体的にかなり少なくなる。実際に仕事につながるものが減少すると推測される。
	悪くなる	衣料品専門店（営業担当）	・物販の場合、いろいろな面から分析を行うが、総額表示で売上が落ちている。このまま消費税が上げれば間違いなく消費者は物を買わなくなる。

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
		旅行代理店（従業員）	・団体旅行のピークは今月までで、2、3か月先の団体旅行の予約状況はあまり思わしくない。また問い合わせの電話も極端に減ってきている。
		美容室（経営者）	・この商売に入って40年になるが、いまだに底がみえていないような気がしている。
		設計事務所（所長）	・同業種の中で店を閉める人が徐々に増えている。建設業と違って特にサービス業にその傾向がみられる。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	化学工業（従業員）	・原材料価格が上昇し、製品の値上げも具体化しそうなので、生産量が増加する予定である。一時的には景気が良くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・それぞれの得意先の売上金額が、少しずつ多くなってきている。特にまとまった話はないが、そのような話も来つつあるので、良くなる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・トラックの部品、リコール部品、輸出部品を作っているが、リコール部品、輸出部品が増えている状況である。先月、今月とも非常に忙しかったが、それにはリコール部品が絡んでおり、3月まではこのままいくと思うがその先は分からない。
		金融業（渉外担当）	・メガバンクを始めとする金融機関が融資に積極的になり、企業は資金調達が容易となって不動産投資をするようになってきている。また不動産ファンドの普及により、不動産の流動化が一段と進んでおり、利回り重視の不動産投資が行われ始めている。
		広告代理店（営業担当）	・担当している映画会社のラインナップ状況が増えている。
変わらない		繊維工業（経営者）	・価格は下がってきてても、秋冬物より春夏物製造の方がかなり良いように思われる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・11月は上場企業からのちょっとした持需があり、それだけで10万円を超える金額が数字では増えている。一方会社関係の設立が少なくなってきており、全体的には変わらない。
		金属製品製造業（経営者）	・1月より半導体関連部品は在庫調整のため生産量を減らすことになったが、自動車、エネルギー関連の仕事量は相変わらず好調である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・年末を控え、行政の新規計画は来年度になるようである。行政から補正予算による指名もきてはいるが、規模が非常に小さい。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規に受注した物が立ち上がっているのですが、能力的には限界となってきている。これ以上展開できるものではなく、新たに単価が上がることもないので、先行きはそれほど良くない。このままの状態していく。
		電気機械器具製造業（経営者）	・今まで売っていた商品が売れなくなった分、新商品の売上が減少分をカバーするという、良い兆しが出てきている。
		建設業（営業担当）	・工事の引き合いが多くなってきているが、単価は依然として厳しく、一方鋼材の入荷は困難で、顧客には二重の説明が必要となる。まだまだ目標受注額達成には厳しいものがある。
		建設業（経理担当）	・例年この時期になると、年度末に向けての公共工事が発注されるが、今年は全くない状態である。
		通信業（営業企画担当）	・競合会社の参入も激しくなっており、市場そのものが拡大する見込みがないなか、パイの取り合いになっている。
		金融業（審査担当）	・冬のボーナス資金の申込が出始めているが、金額は前年並みの企業が大半である。
やや悪くなる		プラスチック製品製造業（経営者）	・原油高で原材料が値上がりし、注文が減ったため、景気は悪くなる方向にある。
		輸送業（営業統括）	・受注量が減少している。新潟中越地震の影響で、米が来ないことによる影響が予想される。
		広告代理店（従業員）	・行政の仕事が多いが、来年度の予算が更にカットされていくようである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	輸送業（総務担当）	・官公庁の年度末までが繁忙を極めるが、業界として、採算割れの単価、度重なる軽油等の値上げ、排ガス規制による車両の代替、リサイクル法に伴う車両代替時の手数料増加など、経費増加の項目しか出てこないのが実態である。人件費の大幅な見直し等で採算の取れる規定に変更すべく検討中である。冬季賞与も支給できるか微妙である。今後、運転手が離職しないことを期待している。
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・職業安定所に行き、当社社員募集のための媒体のお願いを話したところ、求職者数が非常に少なくなっている傾向が見受けられ、また以前より求人件数が多くなっている。仕事が決まっている人が多くなっているということで、景気も良くなる。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・広告費を上げる企業が増えている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・家電、ゲームなど年末商戦に向けた盛り上がりを感じられる。それを裏付けるように業務請負での販売職の求人増加が顕著である。
		職業安定所（所長）	・新規高卒者の就職内定状況が前年より大幅に改善している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数（速報）は、一般社員が18か月連続、パート社員も11か月連続で前年同月を既に大幅に上回っている。一般社員でハイヤー、タクシー運転手、ブロードバンドインフラの販売促進員、自動車部品組立て、検査工員、パート社員では不動産チラシ宅配員、レストラン接客、調理員の大量求人が目立っている。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・昨年募集活動を見送っていた企業から、来年度の募集活動を復活する旨の連絡を多数頂いている。	
変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人依頼が多くなったが、ニートと呼ばれる働かない若者が増え、求職者が足りない状態にある。	
	人材派遣会社（社員）	・派遣登録スタッフが不足気味であるにもかかわらず、派遣料金の値上げが期待できない状況である。	
	人材派遣会社（社員）	・IT産業等もこれ以上の求人はなさそうなので、変わらない。	
	人材派遣会社（支店長）	・求人に関しては大きな変化はないが、求職者が少なく、派遣会社としては厳しい状況である。	
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数は増える傾向にある。事業拡大による人材確保という理由もあるが、求人倍率が1倍を超えて採用の難易度がアップしたため、採用できない企業が複数に求人を行うという要因もあると思う。後者の場合、いずれ違う形態での求人活動に移る可能性もある。	
	職業安定所（職員）	・求人数はやや増加する一方、求職者数は前年度比10%程度減少し続けているので、求人倍率に改善がみられるが、就職件数は伸びていない。求人と求職のミスマッチが解消せず就職に結び付かない状況が続く。	
民間職業紹介機関（経営者）	・今までは数か月先の見通しとなると、短期では感じられないと思われたが、最近の状況からは、少しずつ、景気が回復していると感じられる。		
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・個人消費の動向に敏感に反応すると考えられる流通系企業（卸、小売関連）からの求人が、依然として低調な動きとなっている。	
	職業安定所（職員）	・11月の新規申込件数が11月26日現在で、前年同月を22.4%下回り、8か月連続で前年同月を下回っている。連続上陸した台風による影響は、求人、求職の面では見られないが、野菜などの値上げで、飲食業への波及が懸念される。また、ガソリンの値上げも不安である。	
	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	商店街（代表者）	・いろいろな規制緩和が進んでおり、徐々に良くなっていく。現在は底を打っている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・近隣で台風による被害があったり、地震など天災が相次いで一時の落ち込みがあったが、近いうちに回復する。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・中部国際空港の開港、愛知万博の開催を控えて機運は盛り上がり、消費行動は年明けから徐々に活発化する。

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
	やや良くなる	商店街（代表者）	・愛知万博を目前に控えており、乗客数は増加する。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・増税の話題が足を引っ張らなければやや良くなる。
		百貨店（企画担当）	・愛知万博の開催や中部国際空港の開港により、来春以降は観光客を始め、人出が増え消費も活発化する。
		百貨店（企画担当）	・3か月後はバーゲン時期に当たり、売上増加を期待できる。
		スーパー（経営者）	・伊勢神宮への参拝客が増加しており、乗客数が増え販売量増加にもつながる。
		スーパー（経営企画担当）	・1人当たりの購入点数の増加が2か月連続してみられる。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・冬物衣料から春物衣料へと商材が変化していく。冬物を我慢している消費者が多い分、春物の購買意欲をかき立てる。
		都市型ホテル（支配人）	・愛知万博の開催が迫っている。
		旅行代理店（従業員）	・学生旅行の動きがやや良くなっている。親が金を出しているため、景気は若干良くなっている。
	住宅販売会社（従業員）	・土地所有者の税金対策、高齢者の収入確保目的で、アパート、賃貸マンションの建築需要は微増する。ただし、耐震やペット対応、シルバー対応などの特徴を備えた供給ができれば受注は減少していく。	
	変わらない	商店街（代表者）	・相変わらず個人消費は伸びてこない。年末年始の需要期には入るが、客の財布のひもはやはり変わらず固い。
		商店街（代表者）	・景気が良くなる材料が全くない。
		商店街（代表者）	・すべての店が強くもなく弱くもない。商品単価が低くても販売量で補い維持している店もあり、この状態は数か月続く。ただしまだ客に購買力を感じることはない。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・地元ではボーナスが出ない企業が多いと聞いている。そのため年末年始の売上もあまり期待できない。
		百貨店（売場主任）	・客の購買意欲がない。新しい服を買い求めず手持ちの服で済ましてしまう客も多岐みられる。
		百貨店（企画担当）	・1、2月はセール商戦だが、定価で売れなかった商品はセールでも売行き不振という経験もあり、需要期に売れ残ったファッション商材を売ることは難しい。
		百貨店（経理担当）	・外商を中心とした法人需要の改善がみられない。
		百貨店（販売促進担当）	・暖冬の影響で冬物衣料は伸び悩む。仮に今後気温が冷え込んでも、10～11月の売上をカバーすることは難しい。
		スーパー（店長）	・当地域の漁業不振は相変わらずであり、野菜も暮れに再び高騰する。さらに原油価格が値上がりしている。そのうえ、食事を外食で済ませる家庭が増えており、スーパーにとってはマイナス要因が増えている。
スーパー（店長）		・年金、社会保険料など負担の増加に対して消費者は非常に敏感であり、個人消費はまだまだ活発にならない。	
スーパー（店長）	・客単価の傾向からみて今後好転する兆しはない。		
スーパー（店員）	・クリスマス、年末商戦の売上はかなり見込めるが、年明け後に良くなる要素が見当たらない。		
スーパー（店員）	・季節物以外の単価が非常に低下している。これらの単価が上昇しない限り景気が良くなるという判断はできない。		
スーパー（総務担当）	・おせち料理、クリスマスケーキの予約販売が前年に比べて芳しくない。		
スーパー（仕入担当）	・消費税総額表示の影響は依然として続いている。売上、利益とも前年比3～4%は減少している。		
コンビニ（経営者）	・酒類免許を新規取得する事業者は今後も増加する。しかし、年明けからビール、発泡酒がオープン価格化されるため、ディスカウント店、大手酒販店、一般酒販店間の仕入価格の格差は大幅に縮まるはずであり、期待が持てる。		
コンビニ（エリア担当）	・年末、年明けに向けて、営業時間の延長や品ぞろえなど異業種間競争の影響が更に出てくる。		
コンビニ（エリア担当）	・競合の激化に伴う厳しい状況は今後も継続する。		
コンビニ（エリア担当）	・客の購買意欲は向上しているが、競合が厳しく期待は持てない。		
衣料品専門店（企画担当）	・需要を喚起するトレンドが見当たらない。		
家電量販店（店員）	・12月のボーナス商戦は期待が持てるが、年明けの1～2月はあまり変わらない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・年末年始にかけて新型車が投入されるため、現在の需要増は維持される。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数や販売量は増えているが、販売単価が低下している。
		乗用車販売店（従業員）	・このところ売行きは良く、2、3か月後も変わらない。
		乗用車販売店（従業員）	・2、3月には決算キャンペーンを行うが、現状ではあまり期待できない。
		乗用車販売店（総務担当）	・ディーゼル車規制により商用車の代替は増えるが、個人経営者はその分自家用車を買控えることも予想される。
		住関連専門店（営業担当）	・円高、原油価格の高騰など不安要因はあるが、自動車販売業界でも大きく落ち込んでいく感触はない。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・建築業界では受注競争が激化しており、販売価格が下落している。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・11月は年末商戦の入り口に位置づけられ、その売行きによって来年3月までの動きを予測できるが、前年比で特に変化はみられなかった。
		高級レストラン（スタッフ）	・やや悪い状態で変わらず、一進一退が続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・固定客の予約は堅調であるものの、天気や曜日構成の変化で月の業績が変動する状況が続いている。停滞基調に変化はない。
		スナック（経営者）	・数か月前にも少し良い時期があったが、結局状況はあまり変わっていない。今後も大きな変化は見込めない。
		都市型ホテル（従業員）	・移転オープンしたばかりでこれから客は増えるが、忘年会の客はあまり期待できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約件数に特に変化はみられない。
		旅行代理店（従業員）	・現在の予約状況を見ると大きな変化は望めない。
		タクシー運転手	・来客数、販売量などすべての面で伸び悩んでいる。
		タクシー運転手	・中部国際空港の開港記念ツアーを徐々に作り始めているが、申込は期待したほど伸びていない。
		タクシー運転手	・愛知万博開催以外に良くなる要因はない。
		タクシー運転手	・なかなか先がみえない。増税の話題もあり、現状維持ができればよしと考えている。
		通信会社（企画担当）	・良くなる材料は全くない。
		通信会社（営業担当）	・長い間横ばい状態が続いている。
		テーマパーク（職員）	・インターネット、デジタル放送関連で年末までは好調を維持できるが、近いうちに価格を見直す状況になる。
		テーマパーク（総務担当）	・他社との値引き競争がある一方で、良い材料は見当たらない。
		ゴルフ場（経営者）	・東海北陸自動車道沿線のスキー場は比較的人気が出ている一方で、スキー用品の売上が落ちているとも聞いており、楽観はできない。
		パチンコ店（経営者）	・来場者数の推移に大きな変化はない。一方で、円高や増税などの話題が個人消費に影響することが懸念される。
		パチンコ店（店長）	・当ゴルフ場及び愛知県全体のゴルフ場来場者数は依然として前年を下回っている。
		美容室（経営者）	・今はちょうど踊り場にいる状況である。
		住宅販売会社（企画担当）	・新しい遊技機を導入しているが、県内他店舗や競合店をみても来客数は増えていない。
		百貨店（外商担当）	・客は割引や特典がある店へ流れている。競合店が増え、いろいろな選択ができるようになっており、状況は厳しい。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・契約までの客の姿勢はより慎重になっている。今後もこの傾向は続く。
		商店街（代表者）	・地方の商店街は活気がなく、イベントを開催しても客は集まらない。当店の電気製品も持ち帰りできる商品は客は大型店で購入するため、薄型テレビなどの高単価商品に頼らざるを得ない。しかし、今後は単価が低下していくと予測される。
		百貨店（外商担当）	・小さな商店は増えていないが、スーパーなどの大型店は次々と開店している。そのため販売量は減る一方で、先行き良くなる見込みはない。
		百貨店（外商担当）	・このまま暖冬が続くと冬物商材は早々に値下げする。一時的に販売量は増加するが、2、3か月トータルの売上は大きく減少する。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店員）	・野菜価格は低下しているにもかかわらず、買物点数、単価は一向に上昇していない。
		コンビニ（エリア担当）	・石油製品やガソリンの値段が上昇しているため、それ以外の出費を抑えようとする人が多い。
		コンビニ（店長）	・灯油、ガソリンなど燃料費の値上がりにより、ますます消費に影響が出る。
		コンビニ（店長）	・弁当の売上が他の商品と比べて非常に悪い。異業種との競合も考えられるが、財布のひもが固くなっている証拠とも言える。
		衣料品専門店（経営者）	・売上減少が続いている。依然として明るさはみえない。
		乗用車販売店（従業員）	・客との商談中に増税の話がよく出る。これが買い控えにつながれることを危惧している。
		自動車備品販売店（経営者）	・フェアやキャンペーンは空振りに終わっており、乗客数や客単価を改善する方策がない。ヒット商品などの決め手に欠いた状況を脱することは難しい。
		住関連専門店（店員）	・クリスマス商品の出足は悪くないが、前倒し購買が起きているだけで、全体の盛り上がりには欠ける。
		スナック（経営者）	・ここ数年は新年会があまりなく、年明けは静かである。3～4月までは人出も少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・例年通り冬季割引商品を用意しているが、愛知万博開催を控えて法人利用、個人宿泊とも予約は落ち込んでいる。
		都市型ホテル（経営者）	・不透明な部分が出てきている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後の予約状況はあまり良くない。
		旅行代理店（経営者）	・2、3か月先の予約状況は昨年よりもペースが落ちてきている。そのため1か月当たりの予約件数が前年を上回るのには難しい。
		旅行代理店（従業員）	・来年は年始の日並びが悪いため、長期旅行が控えられている。
		タクシー運転手	・客からは増税の話題をよく聞いており、財布のひもがいつそう固くなることを懸念している。
		通信会社（開発担当）	・来期の開発受注量は減少傾向にある。
		ゴルフ場（企画担当）	・ゴルフシーズンにもかかわらず厳しい状況が続いている。2、3か月後は真冬に入り来場者数は一段と厳しくなる。真冬対策として値引きも行うため、売上もかなり減少する。
		理美容室（経営者）	・客からはあまり良い話を聞かない。
		美容室（経営者）	・来客数がどんどん減少している。
		美容室（経営者）	・競合店舗が増加している。
		設計事務所（経営者）	・現在の仕事の規模は非常に小さく、納期も短い。現時点では2、3か月先は全くみえない状況である。
		設計事務所（営業担当）	・とにかく仕事がなく、給料も下がっており、悪くなる一方である。
		住宅販売会社（経営者）	・消費者は給料の引下げなどで住宅を買う頭金がない。また、少子化で住宅を買う人口の絶対数も少なくなっているため先行きは悪い。
悪くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・お歳暮商戦は2～3年前から全くふるわない。最近では増税の話題も出ており、昨年よりも悪くなることを懸念している。	
	一般レストラン（経営者）	・テレビなどで税金や社会保険料の負担増などの報道がされている影響で、消費者の財布のひもはいよいよ固くなっている。	
	住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税が終了し、受注は減少する。	
企業動向関連	良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・新規住宅着工件数が大幅増加しているため、窯業界の景気は今後良くなる。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（従業員）	・主要取引先が好調であり、それにけん引されて受注量の増加が見込める。
		金融業（従業員）	・周囲の企業は例年よりもやや活発化している印象を受けている。
		金融業（企画担当）	・資金需要が出てきており、2、3か月先はやや良くなる。
		企業広告制作業（経営者）	・業種、業態間で格差は広がる傾向にあるが、全体としてはやや良くなっている。
		行政書士	・現在の忙しさが続いていく。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・今年度いっぱいはいは好調さを継続できる。

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	化学工業（企画担当）	・今後もしばらくは好況を維持できる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・鋼材の値上がりなどがどこまで続くか懸念しているが、全体としてはあまり変わらない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・改善傾向も実感しているが、まだまだマイナス材料もある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・一部商品で市場は伸びているが価格競争も激化しており、国内外とも売上は同レベルと見込んでいる。 ・円高が更に進み長期化するようであれば、購入部材の大幅なコストダウンにより収益面に大きく影響してくる。
		建設業（経営者）	・受注量は徐々に増えているが、価格は低下している。一般企業の事務所、会社、工場等の新築、増築は減っており、改築どまりになっている。
		建設業（経営者）	・受注量、受注単価からみて大きな変化はない。
		輸送業（エリア担当）	・季節通りの気候にならないとそれに伴う商品が動かない。このことが荷物量の低下に結び付いている。
		輸送業（エリア担当）	・荷物量は増えてきている。しかし燃料が10%以上も値上がりしており、その分を運賃に転嫁できないでいる。
		広告代理店（経営者）	・愛知万博の特需が見込まれるのが良い要因であるが、それ以外では来年度に向けてあまり希望が持てない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告は堅調に推移している。ただし新聞購読量が頭打ちになっている。
		公認会計士	・納税や借入金返済に伴い資金繰りが悪化する会社が出始めている。中小企業の淘汰はまだ一巡していない。 ・今後、原油価格の高騰の影響で大企業の業績が悪化すると、中小企業にも影響が出てくると考えている。
		税理士	・原油、鋼材等の原料価格の高騰があり、企業はコスト面で安定していない。
			やや悪くなる
パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・原油価格の高騰等の影響でやや悪くなると思われる。		
化学工業（人事担当）	・円高の原因が一番大きい。ここしばらくは景気は少し下向きになる。		
鉄鋼業（経営者）	・業界では販売不振による資金繰りの悪化が懸念されているため、少しでも単価が弱含みになると景気は下降する。		
金属製品製造業（従業員）	・現在は納期が集中して繁忙を極めており、今後はその反動が出てくる。		
電気機械器具製造業（経営者）	・素材は継続的に値上げされているが、副資材もすぐにも値上げされそうである。これを客に転嫁したいが、取引を中断、中止される可能性があるため、できない状況にある。		
輸送用機械器具製造業（総務担当）	・主要取引先の自動車メーカーの生産台数が予定よりもなかなか伸びておらず、数か月先は厳しくなる。		
輸送業（従業員）	・燃料の軽油価格が依然として高騰しており、会社の収益を大きく圧迫している。今後、石油を原料とするメーカーからも運賃などの物流費値下げを要求されることが懸念される。		
輸送業（エリア担当）	・客から円高の影響が非常に大きいと聞いている。物流費も値上がりしている。		
広告代理店（制作担当）	・新潟県中越地震に義援金を寄託している顧客企業が多く、その分広告費予算が削られている。		
広告代理店（経理担当者）	・元々販売が落ち込む時期であるが、さらに動きが冷え込みそうである。		
経営コンサルタント	・新潟県中越地震や台風などの影響で自然災害のリスクに対する認識が高まっており、住宅を買おうという意欲がなくなっている。 ・企業でも中小企業まで資金が回ってこないなどの要因で、購買力は弱い。地価動向は今後ますます弱含みである。		
会計事務所（職員）	・同じ業種内でも景気の良し悪しをはっきりしており、業績の良くない事業者の淘汰は一層強まる。		
その他非製造業〔デザイン〕（経営者）	・年明け後2月初旬までは受注減の見込みである。		
	悪くなる	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	・引き合いは前年と比べて低水準が続いている。
雇用関連	良くなる	職業安定所（所長）	・自動車関連企業で、年度末を控えた増産体制確立のため人材確保の動きが目立っている。 ・来年3月高校卒業予定の就職内定者の割合は8割を超えている。



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
		タクシー運転手	・タクシーの新規参入や増車の動きは止まったように見える。客からは「今年1年は自然災害など良くないことが多かったが、来年は明るい年を期待して新年会は活発にやりたい」という声が多く聞かれる。
		住宅販売会社（従業員）	・地元では大型住宅が多く、リフォームへの問題意識を持っている50、60代の夫婦2人の客が多い。従来は設備の更新が多かったが、これからは安全で健康な老後の生活を考えた住宅の改造が増加し、金額も大きくなる。リフォームの先行きは明るい。
	変わらない	商店街（代表者）	・暖冬の長期予報が出たため、商店街全般に冬物の売行きに少し懸念がある。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・建物の工事計画が少ないため、机や椅子など備品の納入が進まない。ただし、個人病院では計画が増加している。
		百貨店（売場主任）	・春の紳士物は消費者マインドの冷え込みから、購入単価が上がらず、商品の購入にも時間がかかる。
		スーパー（副店長）	・気温が若干冷え込んでも、客の冬物への関心は低く、消費ムードはなかなか上昇しない。
		コンビニ（経営者）	・クリスマスケーキの早期割引の期限は11月末であるが、予約状況は昨年より悪い。 ・客は商品の賞味期限切れなどに対応するため、当面欲しいものだけを買って帰る。
		家電量販店（経営者）	・暖冬が予想されるため、冬物季節商品の売行きが全く期待できない。
		家電量販店（店長）	・地元で地上デジタル放送がスタートし、関連の家電が増加すると期待したが、現時点では低迷している。今後もこれに代わる商品がない。
		乗用車販売店（経営者）	・積極的な販促活動の効果がなかなか表れず、市場は冷え切っている。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数が減少し、車の販売台数が少しずつ落ちているため、前年と比較して厳しい。
		高級レストラン（スタッフ）	・今年の忘年会の受注は例年よりも早く、単価も上昇しているが、年明けの新年会の受注は減少している。
		一般レストラン（店長）	・これからの忘・新年会などの予約状況はあまり良くない。
		スナック（経営者）	・個人商店主などから「ギリギリの状態で踏ん張っている」というため息が聞こえており、期待が持てない。
		観光型旅館（経営者）	・自然災害等の影響で、忘・新年会の予約は前年に比べて大変悪い。個人の予約発生も期待したほど伸びてこない。
		観光型旅館（スタッフ）	・北陸では12～3月は来客数が減少するという季節的要因もあり、売上は減少する。3月までの予約保有は前年を若干下回っており、この先の経営状況は厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストランの通常営業は、12月から前年ヒットした企画商品の販売が始まることから来客数の増加を見込んでいる。しかし、一般宴会の伸び悩みなどにより、全体では前年並みとなる。
		タクシー運転手	・これから忘年会シーズンを迎えるが、飲食店ではPRに努めているものの、予約状況はまだ少ないと聞く。
		テーマパーク（職員）	・2、3か月先の予約状況は今月と同程度であり、先行きは変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・冬場は客の動きが比較的鈍く、また年末年始をはさむため、ややペースダウンする。
	やや悪くなる	一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・競合店との価格競争がますます激しくなっている。客も特売品ばかりを買い回っており、店内では客の作った各店の特売品リストのメモをよく見かける。
		百貨店（営業担当）	・冬物の婦人コートの販売は、暖冬のため前年の70%で推移している。各メーカーではコートの作り込みを抑制しており、年明けから婦人衣料のセールを行っても、コートの商品量を確保することは難しい。また、セール直後に高単価の重衣料を投入しても販売は厳しい。
		百貨店（営業担当）	・消費マインドがすぐに回復するのは難しい。11月は年末年始に向けて旅行関連商品がよく動く時期であるが、今年の売上は前年の6、7割にとどまっている。新潟県中越地震を中心とした世情不安により、消費者の購買意欲の減退が今後も続く。

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
		百貨店（営業担当）	・気温の影響で冬物の動きが大変鈍くなっており、また昨年のニットやダウンコートなどのヒット商品に代わるものが特に登場していないため、数字が伸びない。このままいくと、2、3か月先は春物の立ち上がり及早まる可能性があるが、特に若い年代層でシーズンレスの服装になってきているため、春物の動きも期待できない。
		スーパー（店長）	・食品スーパーでは野菜の高値が続いている。卵や牛肉に加えてガソリンや灯油の値上げが家計を大きく圧迫している。今後、福井の水害や新潟県中越地震の影響も少なからず表れる。
		美容室（経営者）	・現在でも美容業界は不況であるが、来年に入ってから減税の取りやめや収入の不振などから、客のマインドに影響することが心配である。
		設計事務所（職員）	・新潟県中越地震の発生により、安全性の確認や補強、改修などの照会、引き合いが多いとみていたが、予想以上に少なかった。この先も暗い状況が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・DMなどに対する反応が非常に悪い。暖冬のため、季節的要素に訴えても、客の胸に響かない。
		悪くなる	コンビニ（経営者）
		コンビニ（経営者）	・競合店のオープンや道路工事による交通渋滞の影響が続くため、売上の回復は先になる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経理担当）	・在庫調整のため、従来品の受注増は期待できないが、新規の製品がかなり入っており、期待できる。
		不動産業（経営者）	・2、3か月先の交渉を客と行っており、若干動く見込みがある。
	変わらない	化学工業（営業担当）	・最近、配置薬市場では廃業やM&A（企業の合併・買収）が特に多くなっている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・12月以降、大口取引先2社の受注が大幅増と大幅減に振れるため、先がなかなか読めない。製造工程の一部人員の余り現象や物流への変更対応等でコストアップとなり、売上は伸びても利益は出ない。
		輸送業（配車担当）	・全体的に物量は増えず、価格もそれほど上がらない。原油の高騰などから経費が増大するため、先行きに不透明感がある。
		通信業（営業担当）	・携帯電話市場では好材料がなく、このまま推移する。
		通信業（営業担当）	・インターネット接続回線はある程度伸びているが、高額な電話交換機の受注数は今月中旬から極端に落ちているため、全体として先行きは変わらない。
		司法書士	・不動産取引全体の減少や会社の商業登記分野での相談内容からみて、景気の上昇は感じられない。
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・円高が進んでいるため、見積を出してもなかなか成約に至らず、この先は厳しい。
	精密機械器具製造業（経営者）	・ここ数年の傾向をみると、年明けの眼鏡の受注は増えているが、来年1～3月は従来に比べて受注減が予想される。さらに価格が多少下がっているなかで、安くても無理に受注しているメーカーがみられるため、今後3～6か月間に何社かが廃業や倒産になるという見方も出ている。業界は悪い方向に向かっている。	
	建設業（総務担当）	・大手建設業者を除き、地方では期末に向けて受注量の確保に走るため、価格面の競争がますますエスカレートする。	
悪くなる	建設業（経営者）	・12月末工期の公共工事が終われば、各社ともに1、2月の手持ち工事が減少する。また、今年は暖冬が予想され、技能者を除雪に向けることが少なく、経営は厳しくなる。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告の取扱件数は昨年8月から連続して前年の100%を超えている。伸び率は少しずつ弱くなっているが、増加傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・不良債権処理も進み、しばらくはこのまま求人の増加が見込まれる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・派遣社員の要請は堅調であるが、正社員からのシフトが目につき、求人増加の実態は非常に不透明である。
求人情報誌製作会社（編集者）		・学生の卒業等による季節的なアルバイト求人が増加し、アウトソーシング事業者による求人募集も積極的に行われるが、依然として求人のニーズには偏りが出る。	
職業安定所（職員）		・非正規型以外の求人は増加しない。	

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
	やや悪くなる	-	-
	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	通信会社（社員）	・テレビに対する需要は本物で、それに伴う消費は増えてくと予想される。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・デベロッパーによる仕込み段階での不動産価格が明らかに上昇基調に転じており、来春以降販売される住宅の相場は確実に上昇する。既に仕込みを終えた案件の含み益も期待できるため、業界の景況感は一層上がってくると予想される。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・リニューアル後、商品構成等で消費者ニーズに合ったのか、来客数、売上ともに好調で前年比118%となったことから、先行きに期待が持てる。
		百貨店（売場主任）	・根本的には厳しい状況が予想されるものの、暖冬の影響でコート商戦のずれや、クリアランスの買い控え等が予想されることから、1月以降の売上はやや上向きの見通しである。
		百貨店（売場主任）	・婦人服市場は気温や市況の影響があるほか、ヒットトレンドがないことから、現在が底であると思われる。冬から春にかけては、特に新しいトレンドはないものの、素材感や色使いなどの変化が予想されるほか、阪神・淡路大震災から10年目という一つの節目を迎えるにあたり、顧客心理がポジティブに変化することが期待される。
		百貨店（売場主任）	・売場は既にクリアランスセールに突入している時期にあたるが、早期立ち上げの春物については苦戦を強いられると思われるものの、実需によって一気に防寒商品が売れると予想される。
		乗用車販売店（経営者）	・来年より自動車リサイクル法が新たに施行され、新車を購入する客が増えると思われる。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が出そろうこともあって来客数が増加し、さらに店頭販売が伸びることで、販売量全体の増加が期待される。
		一般レストラン（スタッフ）	・この先、周辺ではいろいろな施設ができる予定であり、来客数の増加に期待できる。
		旅行代理店（店長）	・景気の動向に左右されない卒業旅行の増加によって、若干回復基調になると予想される。
変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	・12月の予約状況や過去の売上の推移をみても、上向いてきているので、しばらくはこの状態が継続すると考えている。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	・デジタルカメラやカメラ付き携帯電話の普及により、プリントの売上が日々少なくなっている。今後もこの傾向は更に加速するものと思われる。
	百貨店（経理担当）	・原油価格の高騰が消費にどのような影響を与えるかは分からないが、姫路地域においては大型ショッピングセンターが郊外に相次いでオープンしており、中心商店街の地盤沈下が一段と進む。	
	百貨店（営業担当）	・ブランド品、高級宝飾品、美術品等の引き合いが最近では少なくなってきたが、今後上向きになる見込みがない。	
	スーパー（経営者）	・競合店のチラシ、特売に客が非常に敏感であり、特売商品しか買わないという動きが今後も続く。	
	スーパー（店長）	・台風、新潟県中越地震による農作物の価格高騰で、消費者が節約ムードのまま年末年始に突入するので、食料品よりも大型の買物、旅行などにお金を使うと予想される。	
	コンビニ（経営者）	・寒さのため外出する客は減少するが、今のところは集客の目玉を毎週作ることで来客数を増やし、売上の微増につながっていることから、現状を維持できると考えている。	
	コンビニ（店長）	・台風や新潟県中越地震、円高の影響が懸念されるほか、国家予算がイラク関連に使われているようで、国内の景気対策の方に回っていないと思われることから、更に悪くなる。	
	家電量販店（店長）	・家電製品は長期保証が増えたことで、買い替えより修理が増えているが、逆に良い商品を購入する客も多くなっていることから、全体としては変わらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		家電量販店（経理担当）	・今後2、3か月は冬物商戦の最中で、暖房器具、大型テレビ、新型ゲーム等を中心に売上は期待できるが、依然として価格競争は厳しく、利益面では売上ほどの伸びは期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・良くなるという材料が見当たらない。また悪い材料として、新潟県中越地震や台風による水害がかなり尾を引くものと思われる。
		乗用車販売店（営業担当）	・新型車が発表されたが、来客数が少なく成約も少ないことから、厳しい状況が続く。
		住関連専門店（経営者）	・全般的に雰囲気は良くなってきているが、1月以降の商品単価の値上げ要請が増えている。物価の先高を見越して、購入を急ぐ動きも一部にみられるなど、消費への影響がどのような形で出るのかが不透明である。
		一般レストラン（スタッフ）	・新潟県中越地震、台風による災害で、客が自分の生活を守ろうとしているようである。消費そのものが活発さを失っていることから、この先も状況に大きな変化はない。
		観光型ホテル（経営者）	・先の予約状況をみても、確定した団体旅行が例年より少なくなっており、悪い状況が続いている。最近では間際の予約発生も多いが、それに少しでも期待を持たざるを得ない状況である。
		観光型旅館（経営者）	・石油価格の動向で家計の支出は抑えられるであろうが、温泉への湯治や磯釣りの帰りの立ち寄りがみられるなど、客の様子は様々で、レジャーや行楽での支出がさほど控えられるとは考えていない。
		観光型旅館（団体役員）	・この7月に世界遺産に登録されたが、これによる盛り上がりが一過性のものになるか、更に発展していくかがカギになる。ただ、来年は愛知万博が開催されるため、エリア的にみて少し陰りが出るのではないと思われる。
		タクシー会社（経営者）	・繁華街の人出自体が非常に少なく、また今後増えるような雰囲気も感じられない。人が集まらなるとタクシーに乗ることも少なくなるほか、交通費の節約の動きもあるので、厳しい状況が続く。
		観光名所（経理担当）	・4月から6月頃は来客数も顕著に増え、客単価も何とか下げ止まりの期待感があったが、今夏の酷暑、台風、新潟県中越地震等の影響もあり、来客数、販売量、客単価が悪化傾向にある。冬の賞与が少しアップするといわれているが、我々の業界ではあまり期待できない。
		競輪場（職員）	・従前に比べて、来客数、平均購買単価等の減少幅が小さくなってきており、下げ止まり感はあるが、依然として減少傾向に変化はなく、当面は横ばい状態で推移する。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・ここ数か月先はほぼ予約が入っており、新規の紹介は断っている。
		住宅販売会社（従業員）	・最近では投資目的の購入も増えており、住宅購入者層も多様化しているが、株価が安定しないため、投資目的での購入は控えられる傾向がある。ただし、通常ファミリーマンションの売行きは好調であるため、総合的には変わらない。
	やや悪くなる	一般小売店 [衣服] (経営者)	・例年この時期は冬物商品の売上が伸びる時期であるが、今年は暖冬のため冬物衣料の落ち込みが目立つので、先行きは悪くなる。
		スーパー（広報担当）	・相次ぐ大型ショッピングセンターの開店により、競争環境は依然として厳しい状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・周辺でのコンビニ需要は飽和状態にあるが、その中で来月にも新規出店があることから、売上の減少は免れない。
		一般レストラン（スタッフ）	・自然災害が続いており、消費税の増税、サラリーマンの配偶者特別控除の廃止等、家計を圧迫する要素が多い。
		都市型ホテル（経営者）	・神戸のホテルは、大阪方面の業況によっても影響を受けるが、大阪に好材料が少ないように聞いているので、値崩れや過当競争が起こる可能性は十分にある。
		都市型ホテル（支配人）	・通常の会議、研修の予約動向に変化はみられないが、宴会予約の入りが遅い。その他の部門についても上昇気配がみられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊に関しては12月に修学旅行を多く取ることができたが、小規模であり人数ベースでは前年並みとなっている。アジアからのインバウンド客に関しては、今のところ前年並みに動いている。あとは個人客の動き次第である。宴会に関しては、婚礼の落ち込みの部分が大きく、一般宴会でのリカバリーが厳しい。
		通信会社（経営者）	・通話料金など、携帯電話にまつわる電話会社の収入が今後も減少することが予想され、その影響で販売促進に以前のような費用を充てることができないと予想される。
		その他レジャー施設 [ 球場 ]（企画担当）	・現在はプロ野球のオフシーズンで、シーズン中に比べて来客数はあまり多くない。今後2、3か月先についてもイベント数が少なく、来客数が更に減少する見込みである。
		住宅販売会社（従業員）	・マンション素地の仕入価格が上昇しているが、販売価格を上げた場合は、市況を考えると契約率が落ちるのではないかと予想される。
	悪くなる	その他専門店 [ 宝石 ]（経営者）	・今月の中旬より、クリスマスのセールに入っているが、今の時期にこのような販売状況が続いていると、年末は大きな期待は持てない。2、3か月先は現在よりも悪くなる。
企業 動向 関連	良くなる	輸送業（営業担当）	・2月頃からは学習机が売れるシーズンに入り忙しくなるが、今年に入って取引先の新規出店が3店舗あったため、例年以上に期待できる。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・予想以上に新規事業の受注が見込め、受注価格も高い水準にあることから、先行きに期待が持てる。
		金属製品製造業（営業担当）	・超大型物件の受注が決まり、仕事量が確保できる見込みである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の設備投資計画が積極的であるため、その恩恵があるのではないかと期待している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・冷凍機盤の受注予定につき、来年の8月ごろまで見通しが立っている。
		通信業（営業担当）	・競争力のある新サービスがリリースされるため、一時的に利益は上がるものと思われる。
変わらない	食料品製造業（従業員）	・一時的に良くなっていた感があるが、年始にかけてもこのような気候で、野菜、卵などの気温に左右される商品価格が高騰すれば、当社が製造している調味料も影響を受ける。	
		金属製品製造業（経営者）	・自動車関連部品等の海外からの引き合いが増えてきているが、最近の円高による国際競争力の低下に一抹の不安を感じる。
	建設業（経営者）	・民間関係の工事は若干であるが上向きである。しかし、鉄関係の価格が高騰して予算を圧迫しており、内容は厳しい。	
	建設業（営業担当）	・不動産売却に関する情報が少なく、都心の事務所や郊外の工場、配送センター用地も良い物件が出てこない。企業のリストラも一段落したことで、土地所有者が取引状況を眺めている状況が目立ち、年度末に向けて売却される物件も少ない。不動産取引や建築プロジェクトについても、全体的に低調であることから、厳しい状況が続く。	
	不動産業（営業担当）	・神戸市でも中央区から西の兵庫、長田、須磨、垂水方面ではまだ地価の下落が続いており、特に西区、北区では下落が顕著である。いかに中央区から東方面が上がってきているとはいえ、全体的にはまだ横ばいの状態が続くのではないかと考えている。それにより、景気もまだ横ばいの状況が続く。	
	コピーサービス業（従業員）	・顧客の業種、業態でオーダーの頻度や量が大きく変動している。例えば、広告代理店やIT関連企業ではおおむね減少傾向にあるが、各種専門学校では来年度の入学案内等のオーダーが例年を大幅に上回っている。また、ハウスメーカー及びその関連設備メーカーからのパンフレット等のオーダーも前年比150%ほどの伸びを示しているため、ほぼ変動はない。	
やや悪くなる	化学工業（管理担当）	・原油高による素原材料の値上げが止まらないので、品不足の影響が出てくる。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	・年末までは住宅ローン減税による駆け込み需要が見込めるが、年明け以降はその反動が出るという情報が多い。10月から3月でみると、前年比でほぼ100%の見込みである。	
	金融業（支店長）	・鋼材の度重なる値上げにより、トン当たり2万5千円上がっている。その材料が今後納入されるが、販売コストに転嫁できるかどうか非常に難しい。	
	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
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（社員）	・企業に人材不足感が出てきており、成約には至っていないが、以前より派遣等の商談に耳を傾けてくれていることから、先行きに期待できる。
		民間職業紹介機関（職員）	・新潟県中越地震の災害復旧工事に、近隣県の土木建築業者から労働者が派遣されると、今度はその地域が手薄になるので、当地区労働者も補充労働力として求人される形になっている。持続力は弱いと考えられるが、雇用の底上げになるだろうと、地域の人々も期待を持っている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・ここ2、3か月、仕事量はかなり増えているが、求職者側で正社員志向が依然強いので、人材不足によるミスマッチの起こる可能性が高い。また企業から提示される価格については、特にIT業界でこの2、3か月はかなり下がっているため、そろそろ底ではないかと思われるが、今後2、3か月はこの状況が続く。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・新卒採用や中途採用及びアルバイト、パート採用とも、上向き基調といえるほどの力強さはない。また、中堅、中小企業では生産工程の見直しによる積極的な人材の重点補充が行われるなど、局面ごとの採用意欲の差がまだまだ大きいことから、先行きは不透明である。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・小規模企業や個人商店からの求人広告は低迷し、3行から10行の求人広告についても減少している。アウトソーシング型の求人募集がやや増えていることから、この就業体制が安定化してきたのではないかと考えられる。その枠の中での人の動きなので、格段に良くなるということはない。
		職業安定所（職員）	・非正社員の求人が増える中で、就職した後、雇用期間満了等により再び失業するといった、一時的な雇用による失業の回避が増えており、安定した雇用につながっていない。
		職業安定所（職員）	・管内の企業動向は、大企業を中心に売上や収益の好調な企業が多くを占めるものの、雇用に関しては、正社員雇用ではなく派遣、請負を中心とした一時的な採用をする企業が多く、全求人数に占める派遣、請負求人の比率も約30%強と高い水準で推移している。そのため、求職者の希望条件とは逆に、不安定雇用の要素が強い雇用形態が多くを占めていることから、先行きは不透明である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大学へ来校する企業の動向をみても、業界内で勝ち組と負け組の明暗が大きく分かれつつある。製造業においても、技術力のある企業は海外進出等で積極的に採用する方針だが、直接的に原油価格の高騰の影響を受ける業界が採用を抑制する可能性もあり、先行きの見通しは不安定である。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞媒体は料金が高いので、正社員を採用する時は使ってもらえるが、パート、アルバイトになるとフリーペーパーになる。11月は瞬間的に正社員募集が多かったが、12月からは再び通常の募集に戻ることから、新聞媒体を主に扱っている当社としては厳しくなると考えている。
職業安定所（職員）		・高水準の新規求人が今後も継続するとは限らない。年末年始以降、消費者の動向に注目する必要がある。	
民間職業紹介機関（支社長）		・企業の採用予定人数の減少傾向と、採用基準の上昇がみられる。特に大手メーカーにおいてこの傾向が強くなりつつあることから、先行きには期待できない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・景気回復を引っ張ってきたデジタル家電と、自動車関連企業における人員ニーズが停滞を始め、他の産業においても拡大基調はみられない。更に、中国の需要に依存している素材産業においても、先行きの不透明感から、生産能力増強を図る動きは少ない。また、住宅関連についても大量供給は一服したほか、個人消費でも将来の社会保険と税負担の増加が明らかになったことで、消費マインドがシビアになる。

## 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	競艇場（職員）	・1月に正月レースがあり、また全国で券が発売されるレースも開催する。
	やや良くなる	コンビニ（エリア担当）	・長時間スーパーやコンビニ競合の出店もないことから、11月も好調に推移しており、来店客の戻りや客単価からの判断から、財布のひもも今よりも少しずつ緩くなってきている。
		乗用車販売店（経営者）	・2005年3月までは各社の新型車攻勢が活発になると予測されるため、今の状況がしばらく続くと思込んでいる。不安材料としては、円高の進行、鉄鋼のひっ迫などが挙げられる。
		自動車備品販売店（経営者）	・ここ数か月の動きから判断すると、悪いながらも底を打った感がある。緩やかながら来客数の動きも回復基調にあるし、高額品の動きも底堅く若干回復傾向にある。
	都市型ホテル（従業員）	都市型ホテル（従業員）	・忘年会の予約は前年より多いが、前年も正月明けに落ち込んだので安心はできない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会の予約がレストランも宴会場も好調である。
	変わらない	旅行代理店（営業担当）	・自然災害など支障がなければ必ず伸びる。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・来月からバーゲンのシーズンに入り、売上単価が落ち込むためあまり良い期待はない。
	一般小売店〔100円商品〕（店員）	・近くのスーパーが改装して今客が流れているが、落ち着けば上向く。	
	百貨店（販売促進担当）	・12月はお歳暮、1月以降は冬のセールと大型商戦が続くが、お歳暮については法人の実収減、セールについては生産量の絞込みのため商品不足が懸念され、大きな期待は持てない。	
	百貨店（売場担当）	・紳士服などに下げ止まり感がみられるが、こうした動きが景気回復のけん引車になるという雰囲気ではない。	
	百貨店（売場担当）	・コートなどの重衣料が動いていないので、これに係わる冬物も動かない。ミセスの買い控えが目立ち、このままセールに流れると思われる。その意味ではセールでは盛り上がる可能性が高いが、その後の2月から3月の新作の動きも沈滞するのではないかと、春物もまた目立ったトレンドが見当たらず、苦戦するのではないかと苦慮している。	
	百貨店（購買担当）	・このまま野菜関連の高騰が続くと、衣料品関係は二の次になる可能性が高く、脅威を感じている。	
	百貨店（営業担当）	・天候不順により、野菜や卵などの食料品が高騰しており、よほど寒さが増さない限り、衣料品需要の伸びは望めない。	
スーパー（店長）	・年末に向けても野菜、卵などの高値は続き、客は必要なもの以外は購入しない傾向が続いている。またお歳暮商戦の状況もあまり良くない。		
スーパー（店長）	・販売点数などについては、全体的に上がってきているが、先行き不安感顧客の行動から若干見受けられ、この状態は今後も変わらない。		
スーパー（店長）	・客数は徐々にではあるが改善傾向であるが、今のところ暖冬のため、冬型商材の動きが前年比80%程度と、非常に悪い冬場商戦となっており、この気候が続けば、売上のほうもかなり苦戦する。		
スーパー（店舗運営担当）	・年末商戦を控え、各社ともイベント性よりも価格を下げる傾向にある。よって、特売品のみ買い回りが増えてくること予想されるため、買上点数、客単価ともに現状維持が続く。		
スーパー（総務担当）	・青果物の価格が高止まりで落ち着いてきており、年末に向けて売上前年比5～6ポイント上昇で推移するのではと見込んでいる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・今後も食料品、雑貨などは期待できないが、コンビニの主力商品である飲料、弁当などは堅調に推移する。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・高額商品も動いており、消費者の購入単価が上昇している。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・高額商品を購入する消費者と、低額商品を購入する消費者の二極化が今後も進展する。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・暖冬ということと、バーゲン待ちもみられ、プロパー商品が苦戦する。
		家電量販店（店長）	・先行きが不透明ではあるが、年末にかけてメーカーの戦略や、クレジットカードによる長期支払方法が利用可能であるため、多少薄型テレビの売上に変化がある。
		家電量販店（副店長）	・ボーナスを見込んだ前倒し購入の動向がさほど感じられない状況から判断して、一気に良くなるとは感じられない。無理をしてまで大きな買物はしないという傾向は、まだしばらく続きそうである。
		家電量販店（予算担当）	・来客数が上昇傾向にあるが価格に対しては依然厳しい。
		乗用車販売店（サービス担当）	・新型車効果が今一つであり、前年比も良くない傾向が今後も続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・忘年会、正月期間の個人利用予約状況が、あまり良くない。
		一般レストラン（店長）	・牛肉だけかと思っていたら、今度は鶏肉も入荷困難な状況らしく、調理済み唐揚げを入荷しなければいけない。先行き不安な材料ばかりである。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・野菜、肉の高騰などで食費は削られる方向にありディスカウント商品に人気が集まり、単価が伸びず売上は前年並み、利益は減少傾向にある。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・年末を迎え、販売量自体は多少増加するが、主力商品である婚礼に関しては、少子化の影響が出始めており苦戦する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・3か月後の予約状況を見ると低迷している。
		都市型ホテル（経営者）	・1月2月の宿泊予約率が前年同日比で2 - 5%悪化している。宴会関係も新年会予約状況も前年と比べ悪化している。
		通信会社（社員）	・販売量の動きから変化は少ないと予測している。県内で市町村合併が進んでおり、それに伴う機器販売、サービス販売など一時的な増加がみられる。
		その他レジャー施設〔温泉センター〕（営業企画担当）	・温浴業界の拡大に伴い日帰り温泉はますます競争が厳しくなっており、収益にも大きな影響が出ている。温泉ホテル部門は例年通り年末年始は満室の予約状況だが、その先の予約状況は非常に悪く、ぎりぎりになるまで予測が立てられない。
		設計事務所（経営者）	・住宅のリフォームは増えているが、官庁の仕事が減っているため総合的には変化がみられない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街に来客が減少し、商店街としては回遊性が失われつつあり、今後ますます難しくなっていく。
		商店街（代表者）	・年末売上の会合にも元気がない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・年末に向かって良い商材がない。地震などもあり、雰囲気も暗くなっている。
		スーパー（店長）	・町内にディスカウント店が新しくできたため、苦しい戦いを強いられており、今後も苦しさが増してくる。
		コンビニ（エリア担当）	・来年早々新規の取引があるが、それまでは厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・3か月先は新車の効果もなくなり、またこの反動もあり、この消費不況の中、前年並みの水準が維持できるか見通しが立たない。
		自動車備品販売店（店長）	・ここ3か月ほど客単価が非常に低い状況で推移している。今後も客単価が上がるとは考えられない。また暖冬のため今後も冬季商品の売行きが非常に悪くなる。
		住関連専門店（営業担当）	・全体的に客数が落ち込んでいるということと、平均単価が低下していることが挙げられる。また、来年に競合店の出店が予定されているため、消費者の買い控えがある。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・最近天気の良い土日、祝日も来客数が落ちている。大型商品も当分なく、しばらくこの状態が続く。
		旅行代理店（経営者）	・受注状況が良くない。12月は前年比70%であり、これからどこまで伸びるか極めて不透明である。
		住宅販売会社（経理担当）	・新規の発売予定物件がないため、既存物件への来場者数は減少が予想され、契約自体も伸び悩む。

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）	・少なくなってきている来場者の購買意欲も薄いため、受注も約2割減となっており、お客様も慎重に動かれている状況がつかえる。	
	悪くなる	商店街（代表者）	・郊外型の店舗新設、増床などがあり、店舗の閉鎖、移転が相次いで、商店街自体の活気が薄れている。それに伴い街を歩く人の流れがなくなってきている。店主自体が変革しないと根本的な商店街地盤沈下は止まらない。	
		百貨店（売場担当）	・売上の前年割れが続いており、今後売上が上がらないと前提とした経営が求められ、大胆な経費削減、リストラを含めた方針が再開される。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約状況が前年、前々年と比べてもかなり落ちている。	
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・現在140%操業の工場がある。顧客より更に増産の打診がきており、対応に苦慮している。	
	やや良くなる	-	-	
	変わらない	化学工業（総務担当）	・販売先が円高の影響をじわじわと受けている様子であり、来年度は受注に影響を受けそうである。	
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・生産水準が大型案件の受注があり、下半期は高水準の見込みである。 ・時間外労働も高水準の見込みである。 ・販売価格は、原料高騰の価格転化ができず苦慮している。	
		鉄鋼業（総務担当）	・原油高や円高など不安定要素はあるものの、しばらくは現状の状態が続く。	
		金属製品製造業（総務担当）	・得意先からの受注は今後も好調に推移していくものと予測しているが、原料に関しては年末にかけて上昇するのではという相場の読みもあるため、懸念材料として注意を払っていく必要を感じている。	
		建設業（経営者）	・製造業などでは設備投資が上昇すると考えられているが、価格が低下したままであり、この地域、この業種においては回復の兆しはみられない。	
		建設業（営業担当）	・民間工事においては、やや土地の動きが出てきたので今後、発注量は増えると見込んでいるが、事業計画における工事金額は厳しいため受注に結び付けるのはまだまだ難しい。	
		輸送業（統括）	・仕事量は増えているが、現行既存の顧客の値引要求にこたえるためには、今後2、3か月はかかるものとみられ、収入的には現状維持が続く。	
		通信業（営業企画担当）	・インターネットを主役としたIT需要も伸びが鈍化しており、関連製造業界の好況が継続するとの見込みも立たない。	
		金融業（業界情報担当）	・足元の受注は高水準だが、米国、中国とも景気の減速感が強まる中で原油高・円高が輸出の足かせとなる懸念が大きい。今後数か月先の景況感是一段と不透明さを増している。	
		金融業（営業担当）	・建設業は相変わらず仕事が少ない。民間工事は他の地区の業者の進出が著しく、宇部のマンション工事を下関の業者が落札し、下請も引き連れてくるなど少ない仕事の奪い合いになっているが、3月までには何とかなるのではと業者の間では話し合っている。	
		会計事務所（職員）	・今年の冬物商戦は、夏場よりやや活気にかけるという見通しをする事業者が多い。またどの業種の経営者も、ふたを開けてみないと分からないと思っている人が多い。	
		コピーサービス業（管理担当）	・年度末特需に向けての動き出しを期待したいが、実状は商談件数が上がって来っていない。	
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・今期累計にて、前年並みの売上が確保できる見込みである。 ・レンタル商品は家庭仕様企業仕様ともに苦戦したが、新規事業で補えた。 ・家庭仕様商品において、新商品の環境に優しい商品が好調に推移しており、受け入れられそうである。	
		やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・今の時期本来ならば忙しいはずなのだが、今年は忙しさが見えてこない。広告や販売促進活動などとしてはいるが、その手ごたえが感じられない。
			鉄鋼業（総務担当）	・原材料や原油価格の高騰による、景気の後退が心配される。
			一般機械器具製造業（経営企画担当）	・原材料の高騰により、今後、生産コストに多大な悪影響を及ぼす。
			電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が減少する見込みである。

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
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・材料価格の値上がりの上、受注価格の引下げ要求に応じなければならない状況にある。
雇用 関連	良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・下降している業界（建設系）からも昨今急激に依頼が増えている。
		人材派遣会社（支店長）	・派遣、職業紹介、紹介予定派遣と企業からの需要の増加傾向は確実に続くであろうし、また、登録者も確実に増え、供給も安定しており、この好循環は緩やかながら続いていくとみている。
		求人情報誌製作会社（支店長）	・企業の業績見合いだが、好決算の見込みが付けられる企業や、新卒採用数が当初計画に届かなかった企業などが、年度末に向け、人員強化するのではないかと推測している。
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・来春卒業する高校生向けの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。
		人材派遣会社（経営者）	・人材派遣の需要は相変わらず堅調にある。特に年末の人材需要も活発だが、短期的な要請である。企業の人材需要は即戦力中心で依然としてシビアである。
		求人情報誌製作会社（担当者）	・一部の業種では採用が活発であるが、全体をみると波がある。
		職業安定所（職員）	・求人数はかなり増加しているが、12月に小規模な人員整理を計画している企業もあり、大幅な雇用情勢の改善とはいえない。
		職業安定所（雇用開発担当）	・景気の上昇に伴う求職者の減少が続いているが、事業主都合離職者が低下しリストラの一段落がうかがえる。また転職希望など、自己都合離職者の割合が上昇しているがそのことについては分析が必要である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求職者に対するの求人件数は十分であるが、これ以上の好転兆しは今のところみられず、今後、現在の求職求人状況が続く。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・昨年度のデータと比較すると、地域からの求人件数は昨年度並みに推移する見込みがあるものの、求人数の全体では減少する。雇用の増加や地域経済の好転化につながるニュースも乏しく、良質な求人を求める学生には、なお一層の厳しい環境が待っていることが予想される。
やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・好調な自動車部品メーカーでの「レベルの高い技能者」の求人が正社員から契約社員の求人に変更になった。	
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）	・台風や地震の影響で、高騰している野菜の値段が2、3か月後には安くなり、消費も活発になる。
		スーパー（店長）	・暖冬で、冬物商品は今一つの売上だが、その他の商品はよく売れている。12月に入れば、冬物商品もその他の商品も両方売れて、景気は徐々に良くなっていく。
		通信会社（営業担当）	・新商品の販売開始、新たな店舗展開、イベントの実施等により、市場の活性化が図られ、販売数の増加が期待できる。
		設計事務所（所長）	・リフォーム物件が多数出てきている。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	・来店客も購買意欲が少なく、まとめ買いではなく、目的買いが多い。年末にかけて、衝動買いをする客がますます減っていくのではないかと心配している。
		一般小売店〔菓子〕（販売担当）	・一向に客数の減少が止まりそうにない。
		百貨店（総務担当）	・一部に景気の回復する兆しが見えるものの、客数も客単価も伸びていない。台風による水害の影響もまだ尾を引いており、大きくは変わらない。
		百貨店（営業担当）	・必要な物以外は買わないとする現在の購買姿勢は、まだまだ続きそうである。
		スーパー（店長）	・野菜の価格が低下し始めているので、今後、鍋物の材料として、野菜が動くようになり、肉、魚等も売れ出してくる。しかし昨年を上回るほどではなく、基本的には現状と変わるとは思えない。
スーパー（企画担当）		・特販企画などを行っても、効き目が薄くなってきている。	

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
		コンビニ（店長）	・酒類免許の緩和により、客が分散し、販売量が減少している。高価格のワインや年末用ギフト、年始用品の予約の動きがなく、客単価が伸びていない。
		衣料品専門店（経営者）	・相変わらず来客数が少なく、特に土日、祝日が少ない。単品買いの客が多く、客単価も上昇していない。特に目立った売筋アイテムもなく、現況からの大きな好転は期待できない。
		衣料品専門店（経営者）	・12月はボーナスシーズンで1年で最も実需が多い月であるが、台風被害の影響が残り、前年を上回る売上は見込めない。
		家電量販店（店長）	・薄型テレビ、DVDレコーダーなどAV商品は今後も期待できるが、パソコンは急激な単価ダウンで厳しさが増す。
		家電量販店（営業担当）	・気温が高めに推移していることから、季節商品に期待ができず、映像関係に頼らざるを得ない状況からの脱却は難しい。
		乗用車販売店（営業担当）	・今月、新型車を発表し、12月もモデルチェンジ車が投入されるので、春の需要期までは現在の堅調さを持続できると考えている。
		旅行代理店（従業員） その他住宅〔不動産〕（経営者）	・今年の年末年始は暦の並びが悪く、期待できない。 ・土地の値下がりはまだまだ続いており、しばらく景気が良くなるとは考えられない。
やや悪くなる	スーパー（副店長） 設計事務所（職員）	・競合店との競争が激化する。	
		・ここ数か月は、台風被害等による特別な需要があったが、2、3か月先となると、この特需がはがれ、冷え込んだ状態に戻ると考えられる。	
悪くなる	一般小売店〔乾物〕（店員）	・地震やいろいろな災害、誘拐事件などにより、マインドがかなり悪化している。これからも増税など、支出を抑える政策が目白押しであり、非常に心配している。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・台風や新潟中越地震の復旧対応に、若干の受注が期待できる。また大阪地区では、平成17年の排出ガス規制に対応するため、体力のあるユーザーに買換えの動きがみられる。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・一部では、高額商品が売れるというプラス材料があるが、消費者の購買意欲は依然として慎重である。特に、一般のギフト関係の需要が落ち込んでおり、全体的には手放して景気が良くなっていくとは思えない。
		広告代理店（経営者）	・台風被害の影響もあり、得意先はマインドが低下し、広告予算は積極展開が少なく、明るさがみえない。
		公認会計士	・各企業の最近の試算表の数値、顧問料等の回収状況などをみると、資金繰りが改善されているとは思えない。こうした取引先の状況から判断すると、景気は現状と変わらない。
	やや悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・新商品の売上は上昇するが、トイレットペーパーは、価格、数量とも落ちる見込みである。
		化学工業（営業所長）	・石油関連製品の原材料の上昇が続き、相変わらずエンドユーザーの買い控えもあることから、新たな展開が全く出ない状況である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・災害復旧工事の一段落や、原材料の値上げの影響により、需要の減退が懸念される。
		電気機械器具製造業（経営者） 輸送業（支店長）	・アメリカの景気減速や円高による材料費高騰の影響から、生産、経営面とも厳しさが増してくる。 ・原材料及び燃料費が高騰している中、沈静化していた料金の見直し、値下げ等の案件が出てきている。
	悪くなる	木材木製品製造業（経営者）	・住宅借入金等特別控除の縮小と、販売店の年度末に向けての在庫調整の影響から、生産量は低下していく。
金融業（融資担当）		・県の主要産業である建設土木業は、公共投資のますますの削減によって、状況は一層悪くなる。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・サービス業を始め、各業種で派遣需要はこれからも増えていく。
		人材派遣会社（支店長）	・例年の同じ時期に比べて、求人数が増えてきつつある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒の需要に加えて、年度末にかけての即戦力採用の需要もやや増えてくる。
変わらない	職業安定所（職員）	・新規求職者数は前年に比べ、2か月連続して減少した。しかし、長期間求職活動を行っている人の中には、請負求人、臨時契約社員求人の増加とあいまって、正社員としての就労希望条件の修正を余儀なくされたものが多く見受けられる。	

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
		職業安定所（職員）	・求人倍率は多少増加しているが、求人賃金は上昇していない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・採用動向は、ここ数か月間、横一直線の状況が継続している。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-

10.九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	家電量販店（店員）	・最近大きな買物をする方が増えてきた。消費抑制に限界が来ている。このままいくと少しずつ良くなっていく。
		家電量販店（企画担当）	・昇給や賞与も伸びているので、短期的には少しずつ良くなっている。
		自動車備品販売店（従業員）	・売上・客数共に前年比10%アップを維持している。これが今後も継続する。
		高級レストラン（スタッフ）	・来客の様子からは、今後人の動きが活発になるような感じを受ける。
		一般レストラン（スタッフ）	・12月、1月の忘新年会シーズンのメニューを出したが、チラシ広告の反応が非常に良かった。当店に関しては売上アップの期待を持っている。
		美容室（店長）	・成人式の着付けの予約が前年より多く、それに伴いフェイシャルエステ等の需要もあるため、少しは良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・絶対に必要なときしか購入しないという消費行動は変わらない。
		商店街（代表者）	・歳末商戦に向けていろいろPRをやっているが、なかなか客の動きが良くない。悪い状況はこの先も続く。
		百貨店（営業担当）	・セール企画等を行ってもなかなか買上まで結び付かず、イベント企画も苦戦している。この傾向が今後も続く。
		百貨店（営業担当）	・客の購買態度は依然として慎重であり、必要不可欠なものしか購入していない。この傾向が今後も続く。
		百貨店（営業担当）	・現在の悪い状況が2～3か月後も続く。為替や原油価格の問題もあるが、客そのものの購買行動が変わってきており、ブランド品が売れるという時代はもう過ぎている。また、この冬は暖冬傾向なので、コート等従来の季節商品の動きが鈍い。これが年明けのクリアランスになっても続く。
		百貨店（営業担当）	・友の会の購入券への交換率、回収率が共に若干遅れ気味である。また友の会新規会員募集は好調に推移しており、客の景気への警戒感が感じられる。
		百貨店（販売促進担当）	・お歳暮の受注量から判断すると、景気は回復しない。
		百貨店（営業企画担当）	・消費者の商品を選ぶポイントが多様化したほか、買上先も拡大しており、大きく集客の効果が期待できない。
		スーパー（店長）	・今後もあまり変化がないと思われる、ジュエリー、インポートのバッグ、時計等の高額品が、従来に比べ非常に動きが悪い。また、今月は婦人服がかなり売れているが、気温が下がらず、コート等の重衣料の売上が悪く、その結果値下げが早くなるとみられる。2、3か月先は、現状以上の売上は望めない。
		スーパー（総務担当）	・食料品は前年並みに推移してきているが、衣料品、住居用品が前年に届かず、気温の変化にかなり影響され、動きが鈍い状況が続いている。この傾向が今後も続く。
		スーパー（総務担当）	・暖冬が予測されるため、冬物衣料、冬物用品中心に伸び悩む。
		スーパー（企画担当）	・暖冬となる見通しであり、鍋商材やホットメニュー商材の動きは横ばいか若干動きが鈍ることが予想される。しかし、現在好調な製造業主導という地域柄、全般的には現状の景気のまま推移する。
スーパー（経理担当）		・野菜の高値も落ち着き、消費意欲も平靜に戻る。	
コンビニ（エリア担当）	・既存店の伸びが厳しい状況で、近くに競合店も多く出店しており、今後も売上鈍化の傾向は変わらない。		
家電量販店（経営者）	・売上は少しずつではあるが良くなってきたものの、大きく伸びるきっかけが見当たらない。この傾向が今後も続く。		

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
		乗用車販売店（販売担当）	・経済の先行き不透明感がある中で、車を購入したいという客は増えているが、実際には慎重でなかなか買い求められない。
		住関連専門店（経営者）	・家具関係の景気の回復は、まだ先が見えない。年末は大物家具の動きはあまり期待できないため、年明けを期待している。
		その他専門店〔医薬品〕（従業員）	・売価は下げ止まったようだが、必要なもの以外に買上点数が増えることはない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・原油価格自体は高止まりから落ち着きつつある。国内の石油類の価格も下がる傾向にあるため、燃料油などを原価とする業界もひと息つきそうである。現在の状況が変わらない。
		その他小売〔雑貨卸〕（総務担当）	・年末年始の商戦が始まるが、財布のひもが固く、ボーナスの見通しもわからないため、景気の先行きが見えない。
		高級レストラン（経営者）	・店舗の来客数や売上は変わらない。待っているだけでは売上は上向きにならないので、おせち料理や土産の販売に取り組む等、試行錯誤している。
		高級レストラン（専務）	・だんだん全体的にどこも悪くなっているようで、九州新幹線開業の影響が少し薄れている。
		一般レストラン（経営者）	・今年に入り宴会の需要が少し良いため、今後もそう苦しい状況にはならない。売上は3か月後もほぼ一緒である。
		スナック（経営者）	・増税や円高などを懸念して、景気が一時停滞気味になる。また、原油価格の高騰等で景気が押し下げられれば、我々のようなサービス業にはかなり影響がある。
		旅行代理店（従業員）	・韓流ブームは継続しそうである。マレーシア、パリ等のアジアへの直行便がプラスとなる可能性がある。国内は、関東の大型テーマパークが伸びず、東京方面の需要が弱い。
		タクシー運転手	・例年であれば歳末商戦や忘年会の音が聞かれるが、今年は一方向に明るい話が聞かれない。また、客が買い控えをしている話が多い。この傾向が今後も続く。
		通信会社（業務担当）	・12月も引き続きキャンペーンが実施されるが、年末商戦の盛り上がりには欠け、平日の来店客数及び販売台数はあまり上昇するとは考えにくい。
		ゴルフ場（従業員）	・予約は前年を上回っているが、単価はコンペ等で値引き合戦が激化しており、総合的には売上、経費等は変わらない。
		設計事務所（所長）	・受注額も上がると思ったが、なかなか厳しく、設計には至らない。今後は変わらないか、若干悪くなる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・買物客が大変少ない上に、客の収入も減っているため、大変悪くなる。
		百貨店（売場主任）	・衣料品は、客の購買意識をくすぐるような商品が出てきそうにないし、我々小売もそのような提案ができそうにない。景気は悪くなる。
		百貨店（営業担当）	・来店客数が伸び悩んでおり、前年を下回っている。この状況はこれからも続く。
		百貨店（販売促進担当）	・震災等含め、いまだ暗い雰囲気が入客者の心に漂っている。クリスマス商戦が盛り上がりえない様子で、冬物商材の売行き悪さを見ていると、今後も景気が良くなる可能性は低い。
		スーパー（店長）	・これまでは野菜の価格が高騰し景気が良かったが、来月は野菜がふんだんに出回る。また、豚レバーのE型肝炎ウイルスの問題等に客が敏感に反応するので、かなり厳しい売上になる。
		スーパー（店長）	・来年は今年以上に国民の負担が増えるので、生活費を削り、買物はよりシビアになる。また、近隣に食品スーパーが新装オープンするので、その影響もある。
		衣料品専門店（総務担当）	・今月中旬以降、年末売出の大型チラシを月に12回入れているが、客数は前年に比べ減少している。今後も減少傾向が続く。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・現状では、自店の努力だけでは浮上が難しい。2月には天神地区中心部に地下鉄新路線が開通し、地下街も延伸することとなるが、当店は郊外の大型商業施設と中心部のイベントに挟まれ、集客に苦戦しそうである。
		高級レストラン（経営者）	・今後の予約の状況から考えると、景気は悪くなる。
		旅行代理店（業務担当）	・家族旅行などの観光性旅行の受注が少ない。特に、例年冬休みに増えてくる関東の大型テーマパークへの旅行の受付が悪い。増税議論や社会保険料の負担増と景気が良くなっているといわれている割には給与増につながっていないことなどから、支出に慎重になっている。



分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	タクシー運転手	・タクシーに乗る客が、多少遠いところは先に値段を決め、それで行ってくれという等、いくらかでも値段を引き下げていこうという動きがある。単価の引下げがかなり出ており、今後それが定着する。
		美容室（経営者）	・客の顔を見ても話をしても、いい材料が見当たらない。
		コンビニ（店長）	・全く先が不透明である。学卒者もなかなか就職が決まらず、フリーターとなってぶらぶらしている人が多い。
		衣料品専門店（店長）	・例年であれば前期の売上が悪くても10月からは回復するが、今年は10月11月とも売上が回復しない。大型台風や新潟中越地震などの自然災害が消費マインドを冷やし続けたほか、郊外での大型商業施設の出店も影響している。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（従業者）	・霜の降り始める時期が近づき、九州の園芸作物は最盛期を迎える。現況では、海外物へのシフトの動きもそれほど大きくないため、需給はややタイトに推移する。
		鉄鋼業（経営者）	・秋口から年末にかけて計画された建築物件が、軒並み着工スケジュールが遅れ、年明けまでずれ込んでいる。予定通り着工されれば、春先にかけて需要は回復するであろう。ただし、来年度計画の大型物件は少なく、今後の需要動向が気かりである。他方、需要の根底をなす中小物件は相変わらず低調であり、この点も気かりである。
		建設業（総務担当）	・台風災害により、屋根工事や塗装工事等が多く、皆大きな仕事を抱えている。職種によっては他県より鹿児島に職人が大勢来ている。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・年末の特殊需要である程度は期待できるが、年明けは落ち込む。寒くなるにつれ、鳥インフルエンザの発生等による影響を危惧している。
		家具製造業（従業者）	・民間の設備投資や商業開発などの情報はある程度入っているが、東京での動きのようである。景気は変わらない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・百貨店向け、量販店向け等の店頭売り商品は、ほとんどがここ1年間変わらない。一方、最盛期の10、11月が台風や地震の影響で動きが悪かったため、来年もそれが続くのではないかと心配している。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・メーカーが海外生産の方針を持っているため、国内生産は減少の一途である。
		輸送業（従業者）	・暖冬の影響で冬物の荷動きが低調である。また燃料代の高騰を補うため、運賃値上げ交渉を行っているが、春先ほどには交渉がうまくいかず、かえって値下げ要請を受けることが多くなってきた。この傾向が今後も続く。
		通信業（職員）	・今年度も残り一四半期となったが、大きな新規件名は見当たらず、好転の兆しは見えない。
		金融業（営業担当）	・個人の消費動向に一番影響を受ける小売店、飲食業の業績低迷が目立つ。この傾向が今後も続く。
		不動産業（従業者）	・賃貸オフィス物件の賃料が低迷気味で、回復傾向がみられない。
		広告代理店（従業者）	・官公庁や公的機関については地方、地域の特色を出したり、特産品の紹介、観光客の呼び込みなどのためのイベントやPR活動が比較的活発であるが、企業や商店街ではレギュラー広告の減少が続く等、依然として厳しい。
		広告代理店（従業者）	・業種による好調・不調が顕著で、景気の底上げが進んでいるとは思えない。住宅・流通・百貨店等が不調で、個人消費がまだ回復していない。この傾向が今後も続く。
経営コンサルタント		・不良債権の処理がまだまだ残っており、これからも続きそうである。	
やや悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・新規の見積が減少傾向にある。不透明感が出てきた。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・生産量は不透明な中でも現状と変わらない状況とみられるが、12月からのコストダウン、品質のグレードアップ、納期の短縮化等に対応すれば、経費や収益面に影響が出てくる。大変厳しくなるため、やや悪くなる。	
	精密機械器具製造業（経営者）	・現状の客や周りの状況を見ると、特に半導体関係の受注が減っている。それに付随して製造設備関連等も当然下がってくる。また、海外に進出しているメーカーが増えており、そちらに受注が少し動いていくことも考えられる。景気が少し悪くなってくる。	
	輸送業（総務担当）	・全体的に荷動きが悪くなっている。特に衣料品の落ち込みがひどい。この傾向が今後も続く。	

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
	悪くなる	通信業（経理担当）	・円高、原油高、地震、台風等の影響が長引けば、一時的に景気が落ち込む。
		繊維工業（営業担当）	・ここ2～3か月では受注は伸びない。軽衣料や婦人服関係の工場はまだ多いが、それに比べ繊維品は受注量が少ない。経営が困難なところも出てくる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・リードフレーム、モールド等の半導体関連では、金型関係がここに来て非常に動きが鈍く、先行きも不透明である。半導体製造装置関連もこれに応じて停滞気味である。
		建設業（従業員）	・まだまだ我々の業界は、景気の底が依然としてみえない。入札でも多数の競合相手があり、利益確保も十分にできないような、厳しい現状が続く。
		経営コンサルタント	・発泡酒に加え焼酎も売れず、卸、小売店含め倒産、再編が多くなっている。今後も市場、業界ともに悪くなり、景気も悪くなる。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（社員）	・パート、アルバイトから派遣に切り替える相談が増えている。派遣需要がプロ、アシスト派遣と二極化するものの、需要は伸びる見込みである。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	・採用については、年次ギャップの解消の意味もあり、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、採用予定数は前年に比べ増加している。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・進出企業の出現など若干のプラス材料が見えてきた。
		民間職業紹介機関（支店長）	・家電・エレクトロニクス業界にやや減速感を感じるが、派遣需要全体が大きく落ち込むまでには至っていない。3月までは堅調に推移する。また、大分や熊本を始め、大手企業の九州進出に伴う新規需要も期待できる。
		人材派遣会社（社員）	・景気の回復ムードに勢いがなくなった。長期の受注のウエイトが20%ほど少なくなった。また、電子部品関係でスキルの高いCADの要請が多いが、条件を満たすスタッフがなかなかいない。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・新潟や北海道での地震で、消費者は今も不安感でいっぱいである。暖冬の影響も含め、12月の商戦は苦戦する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人数の動きはいいようであるが、周辺企業の様子では動きがないため、景気は変わらない。
		職業安定所（職員）	・企業が全体的に雇用を控え気味にしている。そのため、良くなっているとも言えないが、それ以上に悪くなるような感じもない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の増加が続いているが、引き続きパート求人や請負求人が占める割合が高まりを見せており、安定した雇用につながっていない。この傾向が今後も続く。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・年末年始の商戦に入り雇用は増加するであろうが、一時的なものである。
		民間職業紹介機関（職員）	・全体的に大手求人枠が減少方向ではあるが、中小企業にて即戦力のニーズが活発化している。若手だけではなく、中堅から管理職層までの枠が目立つ。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・労働市場はフリーターを頼みにした経営のために、フリーター不足になると経営がひっ迫する企業も出てくる。アウトソーシング、人材派遣業は人材確保が厳しくなる。
悪くなる	-	-	

#### 11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・1月の前半は新年の格安な福袋などの企画商品により客単価の向上が期待できるため売上上昇が見込まれるが、後半は今月と同様の動きが予想される。月間売上は若干今月よりは上昇する。
		衣料品専門店（経営者）	・年末年始に向け、動きが一番良くなる時期なので、すべてのアイテムが動き始め、だんだん良くなっていく。
		家電量販店（従業員）	・年末年始の需要が見込まれる。買い控えをしているだけで、下見をしていると思われる客はかなりのいる。

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	スーパー（経営者）	・乗客数は増加しているが、客単価は依然として厳しい状況にあり、競合店との低価格競争の激化と総額表示の影響が大きいと推察される。売上高については、前年並みをクリアするのがやっとの状況にある。
		コンビニ（経営者）	・客単価が上昇した分、景気が良いように感じるが、実感としては活気が感じられず、乗客数は減少しており、観光客も少ないように感じる。
		コンビニ（エリア担当）	・大型免税店の開店は観光客の増加並びに雇用の増加につながる。近隣の限られた地域での集客が拡大する。
		コンビニ（エリア担当）	・観光客の動向やその他の状況に変化がなければ、現状の好調さは変わらず継続する。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・12月、1月の稼働率は、12月が前年同月比約1%、1月が約7%と微減する見込みである。
		都市型ホテル（マーケティング担当）	・下期に入り団体シーズンになるため例年ならば増加するが、まだ動きがはっきり見えてこない。あわせて、これまでの台風の影響で、本来動きが活発になる寒い地方の客の動きが鈍くなる懸念される。
		観光名所（職員）	・台風、地震災害の影響が今後2、3か月も残り、観光客の動きが鈍くなる。
	やや悪くなる	その他専門店〔楽器〕（経営者）	・年末年始の需要は多少は見込めるが、現実的には去年並の売上は厳しい。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・商品自体は良い物が出ており、映画の原作本やベストセラー本が例年になく多く出版されているが、先行きは鈍い。景気の先行き不安がかなり大きな原因ではないか。将来の不安をおおするような商品が何点か出版されているが、その商品が若干だが売れており、先行きへの不安があるのではと推察されることから、景気は少しずつ悪くなる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・年末年始は稼ぎ時だが、少人数の予約が多く、10名以上の予約が極端に少ない。単価も一番低いセットに集中している。
	悪くなる	商店街（代表者）	・中心商店街ではなかなか消費者ニーズに対応できておらず、日々売上が落ち込んでいるとの声がほとんどである。外周部の大型店でも奮闘しているが客割れを起こしているとのことである。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・引き合い件数が増えており、2、3か月後の受注増が見込まれる。
	変わらない	輸送業（営業担当）	・今月よりは、全般的に幾分か荷の動きが良くなる。
		輸送業（総務担当）	・特にこれといった店舗の進出もなく、物量も前年並みで推移する。
		通信業（営業担当）	・好転する材料がない。三位一体の影響で自治体等の通信費圧縮の動きが顕著になりつつある。
		不動産業（支店長）	・景気回復の兆しがまだまだ見えてこない。
	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（営業担当）	・12月、1月の求人数が増加傾向にあり、短期的なものより長期的なものの需要が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・例年、年末には特別な派遣依頼が出てくるのだが、今年はその様子がうかがえない。観光産業や他の産業等も好調であることからいずれ出てくるだろうとの期待感はあるが、現状ではまだ見受けられない。
		職業安定所（職員）	・新規求職申込件数及び月間求職者数は前年同月比で新規が7.6%、月間有効が9.4%とそれぞれ増加し、過去10か月間の推移をみると新規、有効求職者とも増加傾向となっている。特に新規求職者申込件数は、雇用保険受給者及び県外希望の求職者が増加している。また、新規求人数は前年同月比で9.1%増加しており、過去9か月間の推移をみると増加傾向となっている。今後も改善の動きはみられるが、求職、求人とも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。
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当） 学校〔専門学校〕（就職担当）	・年の暮れになると、企業からの募集依頼はあるが求職者数は少ない。 ・業界の景気動向ではさほど良い材料はみられない上、定率減税廃止や消費税上げなどの景気低迷の不安材料が先行しており、景気の停滞もしくは減退が予想される。	

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
		学校 [ 大学 ] ( 就職担当 )	・相次ぐ自然災害で、野菜や食料品等の価格が高騰しており、その影響でムード的にも国民の消費が自粛傾向にあり、また、石油製品も高騰していることから、景気はやや悪くなる。
	悪くなる	-	-