

・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）	・他店との競合が落ち着いてくることで、商品単価が上昇することが見込まれる。
		コンビニ（エリア担当）	・7、8月は昨年の猛暑の反動で飲料水やアイスクリームなどの夏型商品が伸び悩み、全体の売上に影響したが、それを除けば安定してきた気配があり、今後も堅調に推移するとみられる。
		コンビニ（エリア担当）	・北海道新幹線の工事を含めて、工事関係者による需要が若干見込める。
		衣料品専門店（店長）	・現状では上向きとなるような要素は非常に少ないが、今年の夏の状況から判断すると、気温が低下し、本格的に冬を迎える頃には上向きになる。夏の傾向としては、客が商品欲しいと思う、実売期といわれる時期には非常に売上が良く、客の様子としてもお金を出し惜しむというよりは、必要だから買いそろえるという感覚だったように見え、これらのことから3か月後は上向きになるはずである。
		家電量販店（地区統括部長）	・札幌市及び周辺地域の地上波デジタル放送の2006年開局を控えて、家電量販店が一斉に早期需要獲得に向けた取組を実施する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・9、10月の予約状況は前年の同時期と比較して強含みで推移している。
		旅行代理店（従業員）	・知床の世界自然遺産への登録により、道内客の動きも活発になってきている。沖縄便も利用機材の大型化によって人員を伸ばしており、期待ができる。
		美容室（経営者）	・最近、近所の店で改装をするところが出てきており、商店街に元気な雰囲気は少しずつではあるが感じられる。
	変わらない	商店街（代表者）	・財布の中身が増えない限り、景気が良くなるという実感はない。中心街でも屋台村がオープンして夜のにぎわいが創出されるが、大型店の集客は落ちている。
		商店街（代表者）	・秋冬物商材の最盛期ということで、今年のトレンドがはっきりしてきて防寒物が動けば、今よりアップするが、今のところ秋物商材の動きがみられないので、どちらとも言えない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・ここ数か月の売上の動きをみると、一進一退の状態が続いており、特にこれから良くなるという期待も大きく低下するという不安もない。
		百貨店（売場主任）	・ウォームビズの関連で秋物商材の動きが少し助長される感じが見受けられる。紳士物、婦人物とも羽織物やベストなどの動きが期待される。
		百貨店（売場主任）	・今年度に入り、販売数量、平均買上金額とも減少していて、今後も基本的な売上ベースでの販売量はすぐには回復しない。
		百貨店（役員）	・比較的好調を持続していた来客数や販売量も減少傾向にあり、客の購入態度も分かりにくく、今後も売上が低迷したままの状態が続く。
		スーパー（店長）	・原油が高騰し続けており、これから需要期に入る北海道としては、非常に厳しい条件となりそうだ。
スーパー（企画担当）	・原油の高騰がどのような影響するか分からない。		
コンビニ（エリア担当）	・現状では天候に恵まれ、農作物の収穫量が増加見込みとなっている。農家の収入が増えそうなので農業地帯に関しては景気が上向きになる可能性があるが、原油の高騰など、生活費の上昇も見込まれ、トータルすると景気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
		コンビニ（店長）	・非常に動きの良い商品とそうでない商品がかなりはっきりしてきている。好調に推移している商品については4、5年前の好調な時期と変わらない動きをしているものや、むしろ上回る動きをしているものもある。弁当などは売上の最盛期の半分と変わらないが、売れているものの動きが違ってきている。全体としてはプラスマイナスゼロで変わらないが、客の様子が変わってきている。
		家電量販店（店員）	・同業者には低価格で集客をしているところもある。一般の人は少しでも安い商品を探しており、景気はまだ良くはならない。
		住関連専門店（経営者）	・商店街の店舗がまた一店舗閉店する。すぐに新しい店舗が出店すれば良いが、閉店したままの状態の店舗もあり、商店街全体としては非常に損失が大きい。
		高級レストラン（スタッフ）	・今年も夏の暑さに助けられてカレーライスやビールが売れたが、閑散期に向かい、景気の良い本州客は減少していく。その上、不安定な道内企業のビジネスマンが高単価のレストランを利用してくれるとは考えにくいいため、前年並みの売上を確保することは厳しい。
		設計事務所（職員）	・北海道内の公共事業が停滞している。また自治体合併に伴う特例債を期待した新規投資についても、ここに来て財政内容の精査により、慎重姿勢となる様子がみられるなど、多くを期待できない状況が続いている。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅の増改築等は家屋の寿命がきているので増えているが、新築については相変わらず厳しい状況が続いている。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・9月の衆議院選挙の結果による影響も考える必要があるが、消費者マインドに原油価格高騰の影響が出始める。北海道の冬は長く、予想以上に影響が大きそうだ。
		コンビニ（エリア担当）	・基幹産業の漁業は好調なものの、経費に含まれる軽油などの値上がりで基本的に利益が出ていないと聞いている。今後、経済を底上げする要因は何も見当たらず、景気が停滞することが懸念される。
		衣料品専門店（店長）	・もう2～3か月すると北海道は寒くなるので、石油、ガソリンの値上がりの影響が心配される。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・冬に向けて暖房用の灯油や重油の高値が懸念される。特に灯油については、1リットル当たりの価格が70円をはるかに超えることが予想され、家計を圧迫する。
		観光型ホテル（経営者）	・世界自然遺産に登録された知床や旭山動物園の好調な旭川だけがにぎわうだけで、本州客、道内客はもとより、海外客も沈みがちである。我々も直接打撃を受けているが、重油の値上げの影響がじわじわと出てきている感じがする。衆議院選挙の影響も懸念される。
		美容室（経営者）	・現在、灯油やガソリンなどの物価が上昇しているが、北海道はこれから寒い時期になり、灯油やガソリンなどの出費が増えるので、それに伴い人々の生活が苦しくなる。
	企業動向関連	悪くなる	
良くなる			
やや良くなる		家具製造業（経営者）	・全国的に景気が良くなりつつあり、高級品の動きが良くなっている。
		通信業（営業担当）	・客の動向をみると、下期に実施される新規案件がここ数年より増加している印象を受ける。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・北海道新幹線の工事着工や継続している高速道路の工事が本格的になり、期待が持てる。
変わらない		金属製品製造業（経営者）	・鋼材の価格高騰が少し落ち着きをみせてきたかと思っただが、原油高の影響で先行きが不透明な状態である。秋になり受注が動くかとみられたが、原材料の調達に困難を極めており、今後どうなっていくか分からない状況である。
		輸送業（営業担当）	・原油高騰により紙パルプメーカーの生産調整が懸念されるが、農産物の出来が順調であることが期待される。
		金融業（企画担当）	・建設業は公共投資の削減で厳しさが続く。また原材料価格が値上がりしており、企業の収益を圧迫している。はっきり明るくなるという材料に乏しい。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・一向に商談が増加する気配が感じられない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	輸送業（支店長）	・原油価格の上昇による燃料費のアップが、9～10月からフェリー運賃のアップという形で現れることが決定している。道内荷主にどれだけ転嫁できるかが問題だが困難が想定され、物流業界の収益悪化が見込まれる。また近海船の運賃マーケットが相変わらず高く、現在、配船数が減少している北海道向けのコンテナ船の配船数の回復は困難である。様々な場面で経済構造の希薄な道内経済に原油価格のアップがマイナス要因として表面化してくる。
	悪くなる		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・個人消費にかかわる小売業、飲食業の求人が好調である。今まで低調だったスナックの求人もプラスに転じていて、景気に支えられた求人増がしばらく続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・冬場を迎える前の人員確保の動きが発生する。道北最大級となる食品スーパーの開業も控え、若干の上向きが期待される。
		学校〔大学〕（就職担当）	・今後も秋採用及び通年採用での採用が継続的に進む。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・求人数は増加傾向で推移するが、求職側のニーズとのギャップがある。正社員の採用数が急激に増えるとは思えないが、その代替としてのパートや派遣は増えることが予想され、玉石混交といった状態がしばらく続き、全体としては変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数は前年よりも増加しているが、その数字が少しずつ落ち着いてきている。
職業安定所（職員）		・新規求人は増加傾向にあるが、増えているのは派遣、請負、パート求人であり、常用雇用を希望する求職者の雇用環境は厳しい状況のままである。	
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・求人数を支えていたパート求人が減少に転じている。	
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	一般レストラン（経営者）	・値引きキャンペーンの集客力と商品主体のキャンペーンでの集客力の差が無くなってきた。客層の違いはあるが、何かなんでも安くという風潮がなくなってきた。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・一部地域で明らかにされている好景気という言葉によって、消費者がある程度今まで過剰反応し消費縮小の警戒心を持っていたのが徐々になくなった。また、中心商店街としては大衆向けの安価な商品を扱う量販の店との棲み分けがそろそろ進んできた。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・当地域は、漁と切り離すことができない。今年は、観光客が増えたという話もあり、魚の鮮度での当地域のブランド名が定着している。このまま漁が順調であれば、回りまわって当店にも良い話が届く。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・ドイツ開催のサッカーワールドカップがそろそろ盛り上がってくるので、少しは良くなる。
		百貨店（売場担当）	・秋物が早いうちから売れている。セーター等のファー付きなどが暑い中でも売れている。今期、客は早めに購入をしたり、新商品等値段に合った価値を見出すものであれば購買する傾向にあるので、景気は良くなる。ダイレクトメールなどのアプローチも欠かさず実施している。
		衣料品専門店（経営者）	・9月の総選挙後、ある程度の国の施策の方向性が明確になれば、市民、消費者は先行きの不安を感じているので、少しは安心感を持つ。天候が不順でなければ順調に推移する。
		乗用車販売店（経営者）	・9月に基幹車種のフルモデルチェンジがあり、大いに期待される。
		住関連専門店（経営者）	・来客数の動きの変化はさほどないが、買上率は上がっており、販売量が増えている。

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
変わらない		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・景気の回復は、若干であるがその兆しがある。メーカーでも新商品をかなり出してきている。秋冬物については昨年より動く。単価の高いものの動きはまだ鈍いが、従来よりは好調に推移している。単価が安いから売れるということではなくなっている。
		観光型ホテル（経営者）	・愛知万博が終わり、3か月後までの団体客の入込みは好調である。地元の知事選の影響が心配である。3つのホテルを経営しているが、平成3年に開業した平均宿泊料金4万5千円の高品質のホテルが一番成績が良い。
		住宅販売会社（従業員）	・蓄積された顧客が順番に動き始め、受注確約件数が増えている。
		一般小売店〔カメラ〕（店長）	・ソフトが伸びるとハードが伸び悩むというのが、最近の傾向になりつつある。デジカメなどのハードが失速ぎみである。
		百貨店（売場主任）	・集客を目的とした食品催事があるので、来客数は期待できる。秋物の展開が本格化するが、ミセス客のシビアな買い方には変化はない。消費欲の強いヤング、キャリアの売上増を期待したい。
		百貨店（広報担当）	・秋冬の商戦の最盛期になる時期であるが、目立ったヒット商品も見当たらない。通常の販売だけでなく、集客力のある文化催事や物販催事の積極的な仕掛けに短期の効果が見込めるので、これらの実施がポイントとなる。加えて政局の安定も看過できない。
		百貨店（経営者）	・広告媒体を前年よりも増やしたことが、今月の伸びにつながった。例年どおりの広告媒体量ではトレンドは変わらなかった。現在の社会、経済状況では全体の個人消費が今後伸びるとは思えない。
		スーパー（経営者）	・一部の業種では明るさがみえることと、消費の意欲が一部高まる場所があるが、食品小売においては、周囲の景気に大きく左右されることなく従来通りの堅調な動きが続く。
		スーパー（店長）	・原油価格の高騰が続き、石油を原料としている諸々の商品からガス、電気料金の値上げがあり、消費者はますます切り詰めた生活を強いられる。
		スーパー（企画担当）	・今後も商圏内への競合出店が続くことから、チラシの強化を実施するものの大幅な改善は見込めない。
		コンビニ（エリア担当）	・人口の減少や中小企業の動向等良くなる要因はない。選挙の動向にもよるが、増税等心理的に消費を抑制するおそれがある。
		コンビニ（エリア担当）	・下期に入り、自社を含め競合他社の出店が予想されるため厳しさは変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・クールビズではあまり効果がなかったが、今後のウォームビズに期待したい。現在の人通りの現状でどれだけ売上増につなげるか、人通りの減った分をいかに取り戻せるか不安であり、このまま悪い状態が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・総選挙の結果で国政がどう変化するのか、また、郵政問題を前面に出しているが、年金、所得税、雇用等の問題が明らかになっていない状況下では、先行き不透明である。
		衣料品専門店（店長）	・クールビズ同様に、ウォームビズ効果がどれほど出るかは不透明である。ただし、クールビズで着こなしの幅が広がったアダルト層の需要の期待は大きい。
		衣料品専門店（店長）	・秋にはウォームビズが予定されているが、夏場同様に全体を押し上げる効果まであるかはわからない。
		乗用車販売店（経営者）	・稲作を初め農作物は平年並みと期待を持てるが、衆議院選挙の影響や客を引き付ける新商品がなく当面は厳しいものが続く。サービス入庫客は増加の見込みがあるもののサービス入庫客の客単価が引き続きダウンの傾向にある。
		乗用車販売店（経営者）	・新潟中越地震からの復興にけん引された形の県内景気はしばらく安定的に続く。各メーカーから10月以降もいくつか新型車発表があるものの、4月以降の上期に需要が前倒して伸びた感もあり、大きな需要伸長は期待できない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・9月も、仕入価格の値上げがあり、価格の転嫁の改善が期待薄である。先々の高価格が予想されるため、客の買い控え、消費の抑制傾向が今後も続く。需要期に向けて、消費量は落ち込む時期であり、販売業者の対応が不安材料である。

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
		高級レストラン（支配人）	・宿泊の予約状況は前年と変わらないが、インターネットとエージェントの予約はこのまま好調に推移する。宴会については予約状況は多少少なめであるが結果的には前年並みをクリアできる。レストランは今後の販促PR、営業施策により売上を回復できたとしても基調は変わらない。
		観光型旅館（経営者）	・心配した9月も大分盛り返した。10月も堅調で、11月も申込の状況が堅調にみえる。当館の場合、昨年10月の新商品効果の評判が続いていることと昨年の夏前後から国内旅行市場の動きがかなり変わっていることに注意したい。
		観光型旅館（経営者）	・ほぼ、前年同月並みの売上げ推移である。内容的にはインターネットや雑誌などのメディアを通じた予約が増加しているが、その分既存の、近隣のお得意様層が減っている。
		都市型ホテル（経営者）	・選挙関係の会合が多くなっているが、売上にはあまり寄与していない。一般宴会に悪影響がなければとみている。各企業の出先も営業部門のみを残し、総務部門の本部集約を実施し、支店機能を縮小し、人件費及び経費削減を実施する企業が多くなっている。地元としては歓迎できない傾向にある。一部業界の会合は昨年並みである。全国大会等の会合も数件入っている。婚礼、一般宴会の予約状況は芳しくなく全体的には変わらない。
		観光名所（職員）	・積極的なイベント展開等を実施しても、前年並みを確保できれば可という状況が継続している。
		遊園地（経営者）	・国と地方の選挙が続くが、9月でプロ野球が終了する。秋の行楽イベントと団体客のずれ込みで下支えを見込んでいる。
やや悪くなる		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・今年は昨年のような怪物的な売上本がなく厳しい商戦を強いられる。出版各社から出る単価の高い、秋の企画書籍を積極販売したい。
		百貨店（売場主任）	・ガソリン価格上昇の影響が少しずつ波及し始め、消費不振につながる。
		スーパー（経営者）	・現状は、製造業中心の景気である。末端の個人消費に至っていない。個人消費に至るまでには一年以上の時間がかかる。地方は顕著にこのような数字が出ている。
		スーパー（店長）	・石油の高騰がいろいろな分野に悪影響を及ぼす。
		スーパー（総務担当）	・選挙で政策の行方もあるが、原油高が継続していることが響いてくる。家計への影響は避けられない。雇用も正社員雇用が回復傾向とのことだが、食品スーパーでのお客様の財布のひもは固い。
		コンビニ（店長）	・客の話を聞いても、当地域では、景気が回復してきたという実感が無いということであった。また、選挙の月は悪くなる傾向がある。
		衣料品専門店（店長）	・残暑傾向により秋物の立ち上がりがおくれると予測される。秋物の動きが遅れると、ここ3か月の景気は悪くなる。
		住関連専門店（経営者）	・新築住宅の着工件数が依然として低迷し、前年割れが続いており、当分このような状態が続く。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・通常であれば、これから酒が出る季節となるが、選挙が連続してあると飲食店の売上が悪くなる。特に地方によっては、選挙が2～3つ続くと聞いているので、全体的に落ち込む。
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博が終了した後の影響が大きい。
タクシー運転手	・客が減少している現状において、増車、新規参入と過剰に車が増えている。今後も新規参入が見込まれており、過剰な増車により業界の景気は悪くなる。		
悪くなる		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・9月には総選挙、10月には県知事選挙が行われ、これでは景気が悪くなる一方であると店に来る客は異口同音に話している。
		スーパー（経営者）	・近隣市町でショッピングセンターの出店が今秋から来春にかけて3件ある。異業種を巻き込んだ一層の価格競争が起こる。
		一般レストラン（経営者）	・店の中で、客の話を聞くと景気の良くなる話は聞かれない。全国で聞かれる話とはかなりの差がある。将来への不安からお金が使えないという話が聞かれる。選挙になると関連企業は忙しくなるが、飲食業は暇になる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他飲食〔弁当〕 (スタッフ)	・市内では大手企業の倒産が相次いでいる。今月、当社も2回目のリストラで70人の社員が減った。売上としてはマイナス効果である。
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)	・秋口からの需要期に入る季節的要因が大きい。原料高に伴う値上げがどのように影響するか懸念される。
		一般機械器具製造業(経理担当)	・自動車部品、民生機器については比較的好調に推移する。原油価格の高騰は当社の場合、さほど大きな影響は受けていない。今の為替相場の水準がこのまま続けば、さらに業績が上乘せできる。
		電気機械器具製造業(経営者)	・2、3か月先は確定の引き合いがやや増加傾向にある。下期は期待できる。具体的には情報端末が増えている。原材料の価格の上昇をカバーできるか難しい状況である。売上は100%に達しそうであるが利益が未達になりそうである。
		建設業(経営者)	・セールスの強化や古い客の掘り起こしに力を入れている。最近このようなセールスが実を結んでいる。
		建設業(企画担当)	・受注できるか否かは別にして、件数が増えていることに明るい兆しがある。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕(経営者)	・清酒の動きが良い。販売店や飲食店において清酒は利益商材である。焼酎は薄めて飲むために、消費速度が遅く、実績や単価アップにつながらない。
		変わらない	木材木製品製造業(経営者)
		電気機械器具製造業(営業担当)	・悪循環に入っている。近視眼的な見方が横行しており、先々を見越した投資ができない状況に陥っている。
		通信業(営業担当)	・公共事業案件は特に競争入札がほとんどであり、民間受注もその傾向が大である。取引先との先々のつながりを考えて、たとえ薄利であっても、とにかく受注しなければという状況は今後もしばらくは続く。
		広告代理店(従業員)	・マンション関係の仕事は増えてきているが、相変わらず価格競争は厳しく、楽観はできない。現在、選挙関係の仕事が入ってきており、10月の県知事選挙にも期待している。
		広告代理店(営業担当)	・携帯電話を中心に元気のない状態が続いている。
		新聞販売店〔広告〕(店主)	・今月は悪いとしても、月の特性がある。また、チラシ折込、新聞購読、集金時の客の話、店の込み具合など総合的に判断すると特に極端な上昇傾向も低下傾向も出ていない。
	やや悪くなる	食料品製造業(経営者)	・原料、資材のアップで厳しい状況である。ライバル会社は秋口から製品の値上げを発表した。当社としてもどうするかを検討している。
食料品製造業(経理担当)		・輸入商品の増加もあり低価格商品での競争は更に激化しそうである。また、燃料や原料の高騰で収益性は向上しない。商品価格の値上げについてはもうしばらく我慢比べが続く。	
繊維工業(総務担当)		・消費低迷が続く限り、繊維業界の更なる淘汰が進む。春夏物の受注に響く暖冬が心配である。	
出版・印刷・同関連産業(経理担当)		・ガソリンと原油が値上がりし、会社の経費がかかっており、企業収益が圧迫されている。	
コピーサービス業(経営者)		・売上は前年を下回った状況であり、利益も下回っている。今後選挙の期間は、購買活動も停止することから売上の増は期待できない。	
悪くなる		食料品製造業(経営者)	・米国のBSE問題が一向に解決していない。科学的に解明することよりも、危険部位を取り除くことにより解決するなど早期解決しない限り悪い方向に向かう。
	輸送業(経営者)	・石油の高騰が荷主のコストアップの要因になっており、当社にさらなる値下げ要請がある。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・地方の金融機関における求人への動きが、3か月後も続くことが見込まれる。また、半導体の企業において、10月以降、多少改善の兆しが見られる。
		人材派遣会社(社員)	・特に金融業界において派遣を増やす話が徐々に出てきており、今後大口につながる予定もあり、ますます取引が拡大する。
アウトソーシング企業(社員)		・やや前向きに考える自治体や企業などが出ている。今まで仕事に来ていなかったところからも問い合わせが来ている。	

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
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・仙台地域においては、京阪企業の進出の波及効果により、求人数が増えつつあり、緩やかな回復傾向にある。その他の地域ではこのような動きはみられない。
		職業安定所(職員)	・求人が昨年よりも増えており、求人倍率も上昇傾向で推移している。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・紹介予定派遣も好調で今後は派遣だけでなく、提案によっては正社員登用の話もちらばら出てきておりようやく浸透してきた。そのための優秀な人材を多く確保し、提案から実績を作っていきたい。
		人材派遣会社(社員)	・今月も採用に関する活発な問い合わせが入っていたが、この状況は今後2、3か月続く。特に中途採用の正社員の募集の状況に関する問い合わせは今後も続く。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・家電量販店やマンション建設の動きが若干みられるが、ガソリンスタンドはセルフスタンドが増えており、求人件数が増える要因になっていない。
		職業安定所(職員)	・地元企業からの求人が少なく、大量の求人申し込みがあっても就業地は県外の場合が多い。
		職業安定所(職員)	・新潟中越地震関連、一般機械器具製造業等好調な業種からの求人で、求人倍率が改善傾向にあるが、大手スーパーの閉店等で大量の離職者が発生することなど不安要因もあり予断を許さない。
	悪くなる	職業安定所(職員)	・企業間の価格競争に加え、最近の原油高の影響が、徐々に出てきて、各企業の収益を圧迫しており、従業員まで還元されない状況となっている。
		-	-

3. 北関東(地域別調査機関:(財)日本経済研究所)

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	コンビニ(店長)	・残暑や紅葉の季節の行楽や観光の出入など、秋の動きをしっかりと押さえなければ、今の伸び率が維持できる。
		スナック(経営者)	・何か良くなりそうだという雰囲気になっただけでもこの業種は上向くものなので期待している。
		通信会社(営業担当)	・デジタル化に関する問い合わせが増えている。ようやく一般化しつつあり、業界的にまだまだ伸びる要素が十分ある。
	やや良くなる	商店街(代表者)	・最寄り品を扱う店では、売出しやサービス品を付けた催事等で固定客の囲い込みをしており、店からの提案も受け入れられてきている。
		百貨店(売場主任)	・ビジネススタイル、カジュアルスタイル、紳士服全般でウォームピズを全面的に打ち出し、売場の活性化、スタイルの提案をしていく。
		百貨店(販売促進担当)	・ここ数年ずっと低迷していた紳士物の動きが良くなっている。男性客が増え、それなりに購買意欲が上がってきている。
		コンビニ(店長)	・7~8月は近隣にある24時間営業の小型スーパーの影響が予想以上に大きかったが、3か月後は夜の客が元々少ない季節になるので、この影響は少なくなる。
		乗用車販売店(従業員)	・新型車が発売になるので、来客数、成約台数共に増加し、やや良くなる。
		乗用車販売店(営業担当)	・秋口に向け、自動車メーカーの新型発表に伴い、客の動きがみられるようになる。
		その他飲食〔居酒屋〕(店長)	・客の様子や、現在よりも先の予約状況が若干良いことから判断すると、今後は来客数が増加し、やや良くなる。
		タクシー運転手	・駅から降りてくる客が非常に多くなっている。工業団地や流通団地方面に営業の人が多く来ている。
		タクシー運転手	・タクシー事業は増車を予定しているため、稼働率次第である程度の伸びは期待できる。介護事業はヘルパーと介護車のやり繰りの問題があるものの、順調に伸びている。
		タクシー(経営者)	・今年に入り1~8月までは毎月、前年同月に比べ増収となっているので、この先も良くなる。
		観光名所(職員)	・紅葉のシーズンに入ってくるが、この夏の入込状況からすると、今後の入込は例年以上と思われる。レストラン、ホテル関係の売上も例年を上回ると見込まれる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・少額のお金を使うことで個人の安らぎ、楽しみを得ようという動きが出てきている。競合店も増えつつあるが、ある程度この流れはこのまま続く。
		一般小売店[精肉] (経営者)	・石油が高騰している。その影響でいろいろな品物の値上がりが始まっている。ますます客の財布は開かなくなる。
		スーパー(総務担当)	・食料品は前年の101~102%で推移している。衣料品は天候にかなり左右されるが、10、11月に向けて秋らしさが出てくれば前年並みの状況は維持できる。
		スーパー(統括)	・堅調な消費姿勢に大きな変化はない。消費者のマインドを押し上げるきっかけも見当たらないが、選挙の結果次第では変化もありうる。団塊世代の旅行ブームの一端からか、国内旅行用のセカンドバッグ(ナイロンショルダー)が毎月前年の120~125%で推移するなど、消費者の生活の変化が徐々に際立ってきている。
		衣料品専門店(店長)	・素材面でナノテクなど新商品の動きがあるが、価格が割高となってしまうため、思うように売上に反映しない。
		衣料品専門店(販売担当)	・郊外店が相次いでオープンした後は特色のあるテーマパークがオープンし、そちらへも客が流れているが、夏休みが終わり、ターゲットの主婦層が出てくることに期待している。
		乗用車販売店(営業担当)	・目玉になる商品の発売もないので変わらない。
		住関連専門店(店長)	・いったん上向きかけたが、ここにきての原油高騰で、消費が低迷している。
		観光型ホテル(スタッフ)	・例年に比べ、秋期シーズンの予約は早くからある程度の伸びを示している。間際の集客状況によっては前年同時期より多少上向きになるため、直前でどこまで伸びるかということである。
		ゴルフ場(副支配人)	・値引き競争で単価が下がっており、収支面が少し厳しく、売上が出ていない。向こう3か月については、前年並みの引き合いはあるが、単価が下落しており、収支の改善が見込めないため、変わらないかやや悪くなる。
		ゴルフ場(支配人)	・夏から秋への料金の切替えの時期であり、客単価の上昇に期待する。また、例年渇水期であるが、適度に夕立もあり、芝の状態は良好で農薬散布量も少ない。
		設計事務所(所長)	・設計も施工も波がある上、人口減等もあり、将来的に市場が拡大する予測はなかなか立てにくい。変わらないように努力をしている。
		住宅販売会社(経営者)	・マンション、戸建て共に建築ラッシュが続いてはいるが、契約までは至らず値下げに踏み切っている状況なので変わらない。
	住宅販売会社(経営者)	・銀行の融資が非常に厳しく、不動産に対する掛け目が厳しい。自己資金を持っていない客が多いことから、不動産はまだしばらく動かない。	
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・石油高の影響で、商品価格が高くなることなどから、買い換え等が非常に鈍くなっていく。
		商店街(代表者)	・客は余計な物は絶対に買わない。少しばかり安くしても、必要な物以外は買っていかないので、販売量も大分落ちていく。
		スーパー(経営者)	・近隣に競合店の出店があるため、売上及び利益の確保が非常に難しくなってくる。
		コンビニ(店長)	・最近、店の延長線上に24時間営業の大型店がオープンした。周囲は大型ショッピングセンターが多くなっており、当店はその間に挟まれているので、今後は悪くなる。
		高級レストラン(店長)	・BSE、原油高はいずれも2~3か月で通常に回復する見込みはないので、今後も厳しい状況が続く。
		都市型ホテル(経営者)	・昨年は国体、ねりんピック等の大型団体があり、それなりの恩恵が受けられたが、今年は大型団体もなく、市内産業の自動車や電気メーカーの縮小、リストラに伴い、宿泊需要が大きく減ることが予想されている。宿泊料金の低料金化も進んでいる。また、人材は大型ショッピングセンターに持っていかれ、時給の高騰が続いている。入る物が少なく、出る物が多くなり、今後改善するような材料は乏しい。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・県内各企業、団体等の営業面が非常に厳しく、催物を減らしているという声もかなり増えている。前年よりも営業努力をしているが、反応は鈍い。
		旅行代理店（従業員）	・原油価格高騰による航空運賃の値上げが決定されたが、料金の上げ幅により客離れが予想される。
		美容室（経営者）	・大きな祭礼を控え、客の財布のひもは固くなっている。美容に使うのはせいぜいその時の着付け、頭髮のセットなどで、あまり期待はできない。
	悪くなる	タクシー運転手	・値下げをしている1社に客の流れが向かうようになれば、他社も賃下げするようになり、売上は更に下がる。
企業 動向 関連	良くなる	化学工業（経営者）	・10～12月は注文がこなせないのではないかと心配するほど、目一杯受注が入っている。現在、人の確保、原材料や製品を置く普段より広いスペースの確保など、手配に追われている。
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・メインの取引先で9月より新機種の生産が始まり、一部受注が決定している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・8月はここ2年くらいで一番の底となってしまったが、9、10月は通常の月並みに受注量が確保できそうである。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・8月までは一般小売の店頭も良くなかったが、9月以降は各社ともユーザー展示会を中心に催物を計画している。12月のクリスマスセールまでが宝飾品の需要期なので期待したい。
		金融業（経営企画担当）	・観光地は愛知万博が終了する9月以降の予約が戻りつつあるので、秋の観光シーズンには例年並みかそれ以上には回復するものとみられている。製造業等では原油高騰の影響が気になるところであるが、ある程度は織り込み済みという企業もあり、現在のところ目立った影響は出ていない。
		広告代理店（営業担当）	・プライダル施設の今秋オープンを多く控えており、まだまだ活発な販促活動が展開される。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・客の稼働状況、設備投資意欲から推察しても、今後は、更に良くなる。ただし、投資を限定していることから受注規模は小型化し、単価が下げ止まったままで厳しい状況が続く。
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・早出しの新種がそろそろ寄与してくるが、全体に与える影響はまだわずかである。また、一部中小メーカーはワイン特区を申請して認められているが、まだあまり大きな効果は期待できない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・季節商品の動向は例年どおり期待できるが、他受注に関しては予想がつかない。店舗販売に関しても各種PRは積極的に打っているものの、例年同様に来客数も少なく、非常に厳しい状態が続いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・原油価格及び銅材等、原材料の値上がりを販売価格に上乗せできないことや、受注内容の悪化など、今のところ明るい見通しが無い。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・このところ非常に景気が良いので、今後は悪くなくてもこれ以上は良くなる。
		建設業（経営者）	・受注量は望めない。そのため、競争は激しく、採算も悪化しそうである。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・小売業の力強さが持続することを願っているが、量販店始め小売業関係者は、ガソリン、灯油等の需要期を控え、影響を心配している。来月初めに新規大型店が、更に年内にはもう1店がオープン予定で、波及効果を期待している。
その他サービス業〔放送〕（営業担当）		・企業が経費の節減と広告費の効果を上げるため、広告費を本社等に集中させる傾向が強い。そのためコマーシャル全体が減少傾向にあり、地方都市での放送コマーシャルは依然厳しい状況にある。	
やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・石油単価が高騰し、一向に値下がりする様子がない。流通業や食品業界は我慢の限界にきている感があり、商品の値上げができるか、倒産かの厳しい事態となる。	
	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・新規案件も減少傾向にあり、受注金額の伸びも今までの勢いがなくなってきた。	
	輸送業（営業担当）	・予想以上の原油高騰で輸送にかかる燃料負担が大きく、全体的に厳しい。	

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
		不動産業（管理担当）	・秋に予定されるテナント退去、外壁の大幅補修に加え、今年には雨が多すぎて湿気が多いせいか、築年数の経過した当ビルではあちこちで漏水や配水管の腐食などの不具合が多発している。状態を悪化させないためにも、急きょ対応しなくてはならないので、更に補修費がかさみ、収益を圧迫する要因となる。
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・原油高騰に伴う資材関係の値上がりを価格転換できないことと、大手からの要請が厳しくコストダウンがエンドレスになっていることから収益が悪化している。賞与が削られ、役員並びに部課長の給与がカットされているので相当悪くなっている。
		建設業（総務担当）	・建設業は構造不況業種であり、業界団体でもワンストップ相談窓口の設置等、具体的指導に当たっているが、新規事業などはまだ実現には及ばない状況である。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・会社の未回収率がかなり減っている。倒産件数が減っているということなので、先行きはやや良くなる。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・企業の人事担当者の話から、秋ごろにかけて内定辞退者と、企業内での退職者確定による求人依頼が昨年より多くなる見込みである。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・大口の客は年度始めからの年間契約が多く、スポットでの仕事は定期的に入ってくる仕事より随分少ないため、あまり良い見通しが無い。当社の売上は前年に比べ大分下がっており、経費削減で何とか利益を出そうと努力している。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・パート、アルバイトの募集が多いサービス業は、調子の上がる夏季に比べてこれからの時期は売上が多少落ち込むので、他業種からの募集を期待したい。
		職業安定所（職員）	・新規求職者は、2,000名を下回り、平成16年12月以来の低水準となったが、9月に大手家電部品製造会社で300名弱の雇用調整が予定されるなど、主要産業である製造業に明るい見通しがみられず、急速な景気回復は望めない。
		職業安定所（職員）	・原油高騰の影響による原材料費や輸送費の上昇で圧迫感を大きく感じている事業所が増加している。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・住宅関連等では、原油価格の高騰で石油製品を使った原料やガソリンが値上がりしていることから、コストダウンを図ろうという動きが出てくることが見込まれる。自動車関連部品等も生産調整段階に入り、どちらかという悪くなる方向である。小売、サービスについては秋冬物が若干伸びるのではないかということもあるが、予測が立たない状況である。
	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	旅行代理店（従業員）	・行楽シーズン到来のため、団体旅行の手配が多く、かなり期待できる。方面によっては週末の宿泊が満室で予約できないところが多い。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・これから秋の行楽シーズンに向けて、集客力のあるイベントを仕込んでいる。
		百貨店（売場主任）	・売上シェアが半分以上ある婦人服の動きが非常に活発であり、秋冬物が引き続き期待できる。紳士服はウォームビズの流れに期待している。リモデルによる新ブランド導入で効率アップも期待できる。
		百貨店（企画担当）	・秋物プロパー商品の動きは、婦人のヤング、キャリア、ミセス共に好調である。紳士物は、クールビズ以後の秋物商材も好調に推移する。一般需要は今後、好調に推移する。
		百貨店（広報担当）	・高額所得者の消費が上向いており、百貨店の売上を押し上げる要因となる。
		百貨店（営業企画担当）	・8月に旅行関連商材の動きが好調であることに加え、秋物衣料品の動きが従来より早く盛り上がりを見せており、幅広い分野で従来にない消費の力強さが感じられる。
	スーパー（統括）	・原油高騰による消費への影響も気になり、消費者の動向として本当に必要な物以外は買わないという姿勢は変わっていないが、全体的には消費行動に余裕が感じられる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・周りの同業者は大分良くないようであるが、当店は駅前立地で、地区の開発も進んでいることから、今後の中心部に来客数が増加する傾向は続く。
		衣料品専門店（店長）	・昨年は秋物衣料の販売量の動きが非常に悪かったが、今期は衣料品の動きが良く、やや良くなる。
		衣料品専門店（営業担当）	・秋物が早めに動き始め、8月から売れている。価格も買いやすくなっている。
		家電量販店（店長）	・秋口以降、新商品が出て購入意識が高まる。
		乗用車販売店（販売担当）	・8月は企業の夏休みがあったせいか、上旬から中旬は来客数も少なく、受注なども低迷していたが、下旬になってから急に客の動きも活発になってきており、買換えの話も随分出てきている。
		その他専門店〔キャラクターグッズ〕（従業員）	・下半期の商品投入は前年に比べ充実しており、期待したい。8月後半に入り高額商品も動くようになり、景気が上向く兆しがうかがえる。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行の受注が伸びている。
		旅行代理店（営業担当）	・現在、見積等の依頼がきている。例年実施している企業のほかにも問い合わせがきている。
		タクシー運転手	・9月から都内タクシー業界では大口顧客割引を実施する団体が数社ある。顧客のタクシー利用の伸びにつながればと期待したい。
		通信会社（経営者）	・ケーブルテレビについて、アナログとデジタルのサービスを行っているが、最近は単価の高いデジタルを希望する人が少しずつ増加してきている。
		通信会社（経営者）	・受注率は依然として低く、完全には回復していないものの、受注件数が増加している。
		ゴルフ場（支配人）	・客の動き及び2、3か月先の予約の入り方が上向いている。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・家庭用ゲーム機の新商品が本年末から来年の初めにかけて発売される。これを契機に、右肩下がりであった市場が、ハード、ソフトを含めて上昇基調になるのは間違いない。アミューズメント施設も底を脱した感がある。
		設計事務所（所長）	・病院、セレモニーホール、デイサービス施設、マンションなど、多様な業種の計画が入ってきていることを考えると、先行きの見通しが良い。
住宅販売会社（従業員）	・分譲住宅に関しては、年内に入居して今年の住宅ローン控除の恩恵を受けようとする駆け込み需要が期待できる。		
変わらない		商店街（代表者）	・店の前の人通りはあまり変わらないが、買物袋を持って歩く人が若干少ない感がある。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・商品の販売は芳しくない代わりに、修理の依頼が増加している。販売関係は厳しさが続くものの、内装関係は今後も増加する。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・気温に左右されるが、今後、秋物を早めに導入することで、感度の良い良質な商品の動きが期待できる。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・このところ、単価等に関しては、若干の変動はあるにせよ大幅に落ち込むことが無くなっている。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・客に低価格の商品の購買意欲はあるが、来客数の回復は見込めない。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・旅行関連商品については先行きの見通しが良いが、女性向け商品については今後も非常に厳しい。カジュアル志向商品、特にスポーツ関連については期待できそうで、単価も前年比で約2割上がっている。今後はカジュアル志向商品が主流になる。
		百貨店（総務担当）	・夏物衣料品は何とか前年をクリアしているものの、全体としては爆発的な盛り上がりを感じられず、依然不透明感が残る。
		百貨店（広報担当）	・売上は紳士服、婦人服を中心に回復傾向が続いているが、何でも売れているわけではなく、客の要望やニーズに合致し、それを先取りした商品だけが売れている。9、10月に大型台風の直撃が続くと、客足と売上に影響が出るので、天候次第の面がある。

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
		百貨店（営業担当）	・ 8月の水準は維持できるが、消費税増税の話題が大きくなると、個人消費が急速に縮小される懸念がある。 ・ アパレル関連では、流行の変化を指摘する売場の声もあり、これにより需要が喚起されれば、さらに伸びる可能性はある。 ・ 秋冬に注目のウォームピズについては、今までなかった追加アイテムの需要の伸びも期待される。クールピズと同様、紳士のアパレルが大きく伸びることを期待している。
		百貨店（営業担当）	・ 8月は株価の動向も好影響を与えたが、全般的に天候にも恵まれ、婦人服、服飾雑貨、紳士服を中心として夏物衣料の販売が好調であった。秋物商材の出だしも良く、この好調さを維持できる。
		スーパー（店長）	・ 各店舗間の価格競争に歯止めが掛からなくなってきている。大型店が価格攻勢に出ており、特売商品の価格で客が右往左往している。
		スーパー（統括）	・ 来客数は昨年を下回る状況で、売上も昨年に及ばない。客の買上点数は伸びがなく、一人当たりの買上金額も伸びていない。3か月先も良くなる予測は立てられない。
		コンビニ（経営者）	・ 競合店舗のチラシの配布、特売等が断続的に続くため、来客数、販売量共に変わらず推移する。
		コンビニ（店長）	・ 割引販売商品が多くなっているにもかかわらず、売上が伸びない。現状維持が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・ 秋物の出だしが好調なので、これから良い方向に向かう。
		衣料品専門店（経営者）	・ 商品を見る客の目がかなり厳しくなり、単に安い高いの判断ではなく、素材、色、デザインが自分にぴったりの物、サイズ直しがなくすぐ着用できる物を求めている。単価は上がるが、個人所得は増えない時代なので、購入できる人とできない人の差が出てきている。
		衣料品専門店（経営者）	・ 客はジャストシーズンに購入する傾向があるため、9、10月の気温次第では冬物までの流れに不安要素がある。
		家電量販店（営業統括）	・ 秋の新製品発表により消費意欲は浮揚するが、消費を継続して拡大させる材料が見当たらない。価格下落のスピードは引き続き加速する。
		乗用車販売店（経営者）	・ 8月は売上が3割ほど減少していて、厳しい月となっているため、今年中は消費はあまり伸びない。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 9月の決算期を迎えるが、販売量にはあまり大きな差が出てきていない。
		乗用車販売店（渉外担当）	・ 売上、利益のカバーを期待する整備、板金、用品のサービス部門の8月上見込みは、予算達成率79.9%にとどまり、前年伸張率はマイナス6.2%と2か月連続でマイナスとなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	・ 8月は昨年比30%以上の受注増があり、堅調に推移している。少し先が読みにくい状況ではあるが、このまま堅調に推移する。
		乗用車販売店（販売担当）	・ 運送業界では今後も景気は良ならず、現状のままで推移する。輸送量は全体的に増えておらず、業界内でお互いの仕事を取り合っており、運賃単価が大幅に上がる見込みはない。軽油の高騰で、収支も相当圧迫されている。低賃金での雇用であるため運転手がなかなか見つからない状況にあり、人件費の値上げもせざるを得ない。
		自動車備品販売店（経理担当）	・ 部品だけの販売では見通しは暗く、今後は違う方向も考えなければいけない。
		住関連専門店（統括）	・ 今後、成約率が伸びる要素が見当たらないので、このままの状況で2、3か月は推移する。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・ 金枠など、高額品は5月以降好調な状況が続いており、一般フレーム、レンズ等も若干伸びている。
		高級レストラン（支配人）	・ 周囲の再開発も一段落し、来客数は安定している。多少の増減はあるが、このまま推移する。
		一般レストラン（経営者）	・ ワンランク上のワインがよく売れるようになった。ランチは変化がないが、夜の売上は微増傾向にある。
		一般レストラン（店長）	・ 消費者はレジャーには支出を惜しまないのだが、外食は引き締めている感がある。冬のボーナスまで同じような傾向が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スナック（経営者）	・ほとんどの客が1次会で終わってしまい、2次会でスナックへ来る客はほとんどない。
		都市型ホテル（支配人）	・夏の予約状況は前年に比べ鈍化しており、今後の回復の兆しもみえていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の受注はなかなか回復しない。客の選択肢が広がっており、施設間での競争が激しくなっている。今後も適齢期の人口は減少する一方なので、婚礼に頼らない収益構造に変革しないとジリ貧である。婚礼の減少分を法人の宴会でカバーするにも限度があり、この先は現状維持がやっとなのである。宿泊、レストランも今後新しい施設の新規オープンが目白押しであるため、増えないパイの奪い合いになり、良くなるとは判断できない。
		旅行代理店（従業員）	・引き続き格安航空券の先行受注は堅調だが、この先、大きく伸びる要素は見当たらない。
		旅行代理店（従業員）	・原油価格の上昇に伴い航空料金が上がると予想され、国内外とも単価が上がるなど、不安要因の方が多い。
		通信会社（営業担当）	・IP放送等通信事業者の放送事業進出により、競争が激化する。
		通信会社（営業担当）	・年末まで大きなキャンペーンを予定していない。また、依然として他社への乗り換えに伴う解約が多くみられる。
		ゴルフ練習場（従業員）	・練習場の間では価格競争が行われているが、当社はあまり割引等をしていないため、来客数が増えない。客単価も低下している。
		パチンコ店（経営者）	・会社の近くに鉄道の新路線が開通し期待はしているが、最終的には変わらない。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・現状のままでは、厳しいトレンドから脱却することは困難である。イベントや催事の種類の多様化することで、何とか対応できればという状況である。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・7月に引き続き、退塾者が少なくなり、生徒数の減が下げ止まっている。
		設計事務所（所長）	・原油価格が上昇しており、中小零細の設計事務所や建築業者は依然として苦しい状況である。
		住宅販売会社（経営者）	・大企業勤務の客の動きはあっても、それに属さない客が圧倒的に多いので、景気の回復には期待できない。
	やや悪くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・夏物商戦が終わったので、これからまた商品の動きが悪くなる。工事関係の話は少しあるものの、全体的にはダウンしそうである。
		百貨店（販売促進担当）	・安易な価格訴求による販売量増加の施策から、旬の商材を地道に拡販する姿勢に切替えることにより、店舗への支持を回復させる見込みである。しかし、当初は厳しい商売を余儀なくされることになる。
		スーパー（店長）	・7、8月は夏らしい天候であり、衣料品が夏のクリアランスセールを中心に好調であったが、秋物は残暑に大きく左右される。主力の食料品は全面リニューアルとなるので、改装が終了するまでは厳しい。
		コンビニ（経営者）	・商店街に大型店が出店することになり、準備が始まっている。先行きの見通しは暗い。
		家電量販店（経営者）	・全体的に、商品単価の低下による低迷が続いており、なかなか抜け出せない。来客数増加のための施策を検討中である。競合の大型店開店もあり、少なからず影響が出る。
		家電量販店（店員）	・電気製品の海外生産が増加しており、客は一流メーカーの商品かどうかよりも、安い物を求めている。このため利益もとれず、売上もなかなか伸びない。消費者は、高額品であっても1円でも安く買いたいと考えているようである。
		その他専門店〔燃料〕（統括）	・原油価格は依然として上昇傾向にあり、これに伴い小売価格も上がることから、個人、法人の需要が減少する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後の客室の予約状況があまり良くない。客は夏休み後に出費を抑えることが考えられる。
		住宅販売会社（従業員）	・夏休み時期に集客イベントを行ったが、反応が悪かったため、今後の受注が心配される。
	悪くなる	スーパー（店長）	・競合店が過度なサービスを行っており、サービス合戦になっている。当店としては、これ以上経費を掛けず現状維持で臨むので、売上の増加には今後も期待できない。
		コンビニ（経営者）	・駅前再開発地域に出店が続いている。同業他社で閉店に追い込まれているところも多く、大変厳しい状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕(営業)	・運転資金に難のある取引相手が増えている。
		都市型ホテル(経営者)	・一般宴会の単価の下落、婚礼等の冷え込みがあり、厳しい状況が続く。
		美容室(経営者)	・ディスカウント店に客が流れている。
		設計事務所(経営者)	・民間の仕事は相変わらず低迷しており、行政の仕事では低価格入札が行われている。年々行政の仕事が減っており、3年前の3分の1程度になっている。
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業(経営者)	・親会社から、今後の見通しに関する連絡があったが、来年の3月まではノックダウン輸出やりこみ部品の仕事もあるので、良くなる。
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業(経営者)	・現在はあまり忙しくないが、先の見積等は多くなってきている。
		出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・新会社設立時の登記印の注文が、7月は1本しかなかったが、8月は7本に増えている。上場企業からのゴム印の注文は、一度に出る注文量が多くなっている。
		一般機械器具製造業(経営者)	・新規受注で8月に立ち上がると思った仕事が来月に延びたので、今後は少し良くなる。
		電気機械器具製造業(経営者)	・今までより引き合いが増加しており、成約率も上がってきている。
		建設業(経営者)	・住宅減税と金利の上昇傾向により、駆け込み需要が期待できる。
		金融業(渉外担当)	・不動産への投資期待が続いており、ファンド等が拡大傾向にある。投資利回りは徐々に下がり始めているが、今後も不動産への資金流入は続く。
		金融業(審査担当)	・自動車関連の下請業者は、受注が順調で、今後も安定して推移する見込みである。
		不動産業(総務担当)	・当社の収益の主力をなす賃貸収入が、前年比でプラスになることが確実になっている。
	変わらない	食料品製造業(関連会社担当)	・食品関係では、暑さ等で現状が良い状況ではなく、今後も大きな変動要因がない。
		繊維工業(経営者)	・今までと変わらず、仕事が思うように回ってこない。どこに聞いても厳しいという声が多く、見通しは暗い。
		金属製品製造業(経営者)	・業種間のばらつきは多少あるものの、受注量、価格等に大きな変化はなく、やや忙しい状況で変わらない。
		金属製品製造業(経営者)	・成約に至るかどうかわからないが、9月以降の見積案件は出てきている。新規取引の話も出てきているので、新設備の仕事は増加しそうである。
その他製造業〔靴〕(経営者)		・我々の業界は、中国生産とヨーロッパからの輸入物のなかで、一部を国産するという構図が固まってきている。特別な企業との契約など特別企画に参加しない限り、良い仕事にめぐり合うことは稀である。	
建設業(経理担当)		・仕事の話は少しずつ舞い込んでいるが、業況を上向けるほどの量は期待できない。	
金融業(得意先担当)		・税率の配偶者控除見直し、消費税アップ等不安要素があるため、消費が冷え込む可能性がある。	
不動産業(経営者)		・小規模のマンション建設で、賃貸中の客がマンション購入に流れる。8月も5件退去があった。金利が低いので仕方がないが、賃貸中心の当社にとっては痛手である。	
広告代理店(従業員)		・受注、販売等に大きな変化がみられない。	
その他サービス業〔廃棄物処理〕(経営者)		・同業他社との顧客獲得競争は激しくなっているが、廃棄物に関する顧客の関心が高く、このまま好調な動きが継続する。	
その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)		・年度内予算での提案が多く、現在の人員構成では対応できない状況まで出てきており、このまま好調な動きが継続する。	
やや悪くなる		化学工業(従業員)	・取引先の発注量が減少傾向にあり、減産の予定である。
	プラスチック製品製造業(経営者)	・原油高による原材料価格の引上げ等で、先行きは悪くなる。	
	プラスチック製品製造業(経営者)	・当面の受注量は安定しそうだが、原材料の値上がり顧客の海外生産へのシフトの懸念は依然として続く。	
	電気機械器具製造業(経営者)	・10、11月以降の記録メディアの移行に伴って、旧メディアの売上が3分の1まで落ち、今後も急激に低下する。	
	建設業(経営者)	・先行きの物件がはっきりしない。設備投資の見直しも多く、計画されていた仕事が中止されているケースもある。	

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	
		輸送業（経営者）	・燃料の高騰がどこまで続くか分からず、運賃は逆に低下する一方なので、今後景気が良くなるとは思えない。	
		輸送業（経営者）	・先のみえない状況である。大企業ではリストラ等の効果が出て、史上空前の利益を出しているようだが、中小零細はこれからが正念場である。	
		輸送業（総務担当）	・運賃、作業賃を値上げできない状態で、燃料費が毎月値上がりし、採算割れの状態が今後も続く。燃料の値上げ分を運賃に転嫁できない限り先細りになる。また、環境対応の車両台替えの資金繰り、車両購入に伴う減価償却費の増加など、経営環境は今後も厳しさを増す。	
		不動産業（従業員）	・石油関連の値上がり感が強く、連動して他の物資も値上がり傾向にあり、消費の冷え込みが心配される。	
	悪くなる	非鉄金属製造業（経理担当）	・注文が全くない。	
雇用 関連	良くなる	求人情報誌製作会社（広報担当）	・中途採用が増加し、新卒採用も連動して増加傾向にある。新卒採用が増えると産業界は活況を呈する。	
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・正社員、紹介予定派遣、派遣の受注が安定的に入っている一方、契約が終了する派遣数が少なく、仕事にマッチングする人材の確保を検討しなければいけない状況になっている。	
		人材派遣会社（社員）	・9月から新ブランドが立ち上がり、七五三等の催事が多くなるので求人依頼が増えてきている。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・採用意欲は高まりつつある。予算枠の拡大を申請する人事担当者が多い。	
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・前年同期でみて、ここ3か月は求人の掲載申込が増加している。	
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・このところ、正社員及びパート、アルバイト、いずれも求人の業種が多岐にわたっている。これまでは特定の業種に好調感がみられたが、この動きが各分野に広がり始めている気配が感じられる。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・業務請負などの増加による雇用のミスマッチは広がっているが、それを差し引いても製造業の募集意欲が活発になっている。部品製造工場や精密機械工場などで、自社採用する動きもみえてきている。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数に占める一般求人の割合が、前3か月の平均と比べ、約5%増加している。特に、採用を控えていた企業から、年齢構成がひずんでいるとの理由で、求人が再開されている。また、団塊世代の退職が予定されることから中途採用、新卒採用者数の増加が目立っている。	
		職業安定所（職員）	・7月の有効求人倍率は1.54倍で、前月を0.07ポイント、前年同月で0.23ポイント上回った。当所のみならず県全体でも倍率が1.03倍と、求人数が上回った。 ・業種別では、建設業が前月比39.7%、前年同月比97.8%増加しているほか、飲食宿泊、卸売小売、医療福祉の順で増加している。開発地域でのホテルやマンション建設が要因と思われる。逆に運輸、情報通信、製造業では減少しており、原油原材料の値上げが要因と考えられる。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人案件数の動きは、活発になってきている。国内だけでなく、海外に進出するための要員の要求も次々に出てきており、全体で良くなっていく。	
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・ソフト開発系では、就職内定率が現状で90%以上のコースもあるが、まだまだ充足していないと言う企業が多い。売手市場である。	
	変わらない		人材派遣会社（社員）	・9月初めの選挙の行方、ガソリンの高騰について気にしている客が多い。
			人材派遣会社（社員）	・現状では、受注増の計画が出ていない。
			求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人件数等は若干増えてきたが、その動きも現在は停滞している。ニートの存在、フリーターの増加等で求職側の働き方が変わってきており、求人側とのミスマッチが出てきている。
		職業安定所（職員）	・原油高、原材料高によるコストの上昇を販売価格等に転嫁できず、人件費の抑制等、企業努力で対処している状況が続く。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・採用凍結時期の補充需要が一巡するのに、そう時間はかからない。	

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
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人数は増えたが、求人企業に偏りを感じる。採用活動は長期化し、採用に苦戦している感がある。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

5. 東海（地域別調査機関：（株）U F J 総合研究所）

（ - : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなる	一般小売店〔土産〕（経営者）	・来客数、購入額ともプラス傾向が4か月継続しており、本物と感じる。	
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・下見に来て商品を試し、また来ますという客が結構多いため、今後再来店して購入する客が増える。	
		百貨店（企画担当）	・愛知万博終了後の来客数減が懸念されるが、店舗の改装効果を期待できる。	
		百貨店（企画担当）	・婦人服、紳士服という主力アイテムの秋物の立ち上がり好調であることから、秋シーズンを通じて堅調な売上を期待できる。また先般発表されたウォームビズの話性から、男性向けだけでなく女性向けの冬物商材の売上の伸びも期待できる。	
		スーパー（経営者）	・大型店の改装開店がある。また、愛知万博が閉幕し、周辺環境も平常に戻る。	
		スーパー（総務担当）	・季節の行事や催事に対して客の関心は強く、関連商品の売行きが増えている。客単価も全体的に上がっている。今後もこの傾向は続く。	
		スーパー（経営企画担当）	・購買者の動きが堅調に推移しており、今後もこの傾向は続く。	
		衣料品専門店（企画担当）	・客の動向をみていると、購買意欲を感じられる。	
		乗用車販売店（従業員）	・モーターショーの開催により市場の活性化が期待される。	
		乗用車販売店（従業員）	・待望の新型車投入が予定されており、市場は活気づく。競争は更に激化するが、活気が戻れば商談もより活発化する。	
		乗用車販売店（従業員）	・部品、パーツ類などがよく売れており、良くなる動きがみられる。	
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数も売上も増加傾向にある。	
		住関連専門店（営業担当）	・投資ファンド関連のマンション物件が増えている。民間設備投資の工場、ビル関係も好調であり、今後に期待がもてる。	
		その他小売〔貴金属〕（経営者）	・客の購入価格は以前より安くなっているが、購買意欲は増してきたようであり、今後に期待がもてる。	
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・今夏から始まったクールビズに続きウォームビズが始まり、消費動向は上向く。	
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・愛知万博閉幕後も、現在の勢いある消費動向は続く。	
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・企業の設備投資、店舗の新規開店などの引き合いが増している。	
		変わらない	商店街（代表者）	・量販店やインターネット販売などと比較し、価格差を気にする客が多くなっており、今後も引き続き厳しい。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	・良くなる要素、悪くなる要素ともみられない。しばらくこの状況が続く。
			一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・大きな需要は発生しておらず、このままの状況が続く。
百貨店（売場主任）	・現状では愛知万博関連が好調であるが、閉幕後は買い控え傾向が浮き彫りになる。			
百貨店（経理担当）	・美術品などは健闘しているが全体的に来客数は減少傾向であり、今後もあまり変わらない。			
スーパー（店長）	・単価の回復は依然としてみられない。中元商品の処分セールの人気も高く、節約志向が目立っている。今後もこの傾向は続く。			
スーパー（店員）	・来客数はほぼ昨年並みをキープするとしても、一人当たりの単価は低下傾向であり、トータルとしては良くない状態がしばらく続く。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・好材料があっても、競合の激化によって相殺されてしまう。
		乗用車販売店（経営者）	・今後も販売は堅調な動きをする。ただし競合により粗利益の低下は避けられない。
		乗用車販売店（経営者）	・今のところ次月に向けての需要が少なく、ファミリー層の動きも相変わらず鈍いため、先行きは不透明さが増している。
		乗用車販売店（従業員）	・8月単月では良かったが、車検などの工場入庫が減少しているため、先行きは不透明である。 ・欲しい車に合わせて予算を立てるのではなく、使える予算に車を合わせる傾向が強くなっている。この傾向は今後も続く。
		自動車備品販売店（経営者）	・カー用品販売店では、今後はプラス1品のおすすめ提案や、車検、自動車保険、車販売を含めた提案を強化できるかどうか、回復に影響する。
		住関連専門店（店員）	・来客数の減少が大きい。この傾向は今後も続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約の動向はひと頃の勢いがなくなっており、高原状態になっている。
		一般レストラン（経営者）	・例年秋口から売上は落ち込むが、今年は夏期の売上が良かったため、例年より多少は期待できる。
		一般レストラン（経営者）	・新しい客の開拓があまりない。
		一般レストラン（スタッフ）	・数か月前に勢いが低下して以来、あまり改善の動きがみられない。この先も良くも悪くもなりそうにない。
		旅行代理店（経営者）	・新しいイベントもないなか、依然として流れは変わらない。同じようなことを続けていたのでは客に繰り返し来てももらえないため、今後は5、6か月先を見込み、新規需要の開拓、新商品の販売をしなくてはならない。
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博、世界ボート選手権などの大イベントが終わり、今後は大きなイベントが予定されていないため、現状維持を確保する我慢のセールスが数か月間続く。
		テーマパーク（職員）	・予約状況に変化はみられない。
		ゴルフ場（経営者）	・今後3か月間の予約は前年を下回っている。予約時期が遅くなってきており、低価格競争につながっている。
		設計事務所（経営者）	・案件数は少ないながらも維持しているが、内容的には規模が小さく、変更の多い案件が中心である。今後もこの傾向は続く。
	やや悪くなる	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・単価が低下しそうであり、売上が増える見込みはない。
		スーパー（店長）	・大型店に客が流れる傾向が定着しつつある。特にサービスデーや土曜日、日曜日の大型店客はかなり増加している。
		スーパー（仕入担当）	・愛知万博閉幕後の来客数は明らかに減る。
		コンビニ（店長）	・愛知万博後に需要は減退するが、需要を掘り起こす手段が見つかからない。
		コンビニ（経営者）	・酒類免許の規制緩和に伴う店舗淘汰にはしばらく時間がかかるため、その間は厳しい状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・愛知万博閉幕後は、全体的に売上は厳しくなりそうである。
		コンビニ（エリア担当）	・8月はまずまずであるが、好天に恵まれたことが大きく、購買力は弱いままである。ガソリン価格の高騰が客単価の停滞に影響している。
		コンビニ（売場担当）	・9月末に愛知万博が終了したら、関連商品の売上が減少しそうである。
		家電量販店（店員）	・これまで愛知万博の好影響があったが、閉幕後は反動が出る。
		乗用車販売店（従業員）	・愛知万博終了後の魅力ある地域ビジョンがみえないため、地域経済は悪くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・愛知万博の影響を除くと来客数はそれほど増加しているわけではなく、競合店も多く伸びはない。
		都市型ホテル（支配人）	・愛知万博の閉幕と原油価格の高騰が各種仕入原価に反映されてくる影響が今後出てくる。
		都市型ホテル（従業員）	・愛知万博が終了するため、予約数も減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、宴会の予約が前年に比べて減少している。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・相変わらず予約状況はあまり良くない。
		タクシー運転手	・愛知万博閉幕後は、好調だったホテルや新幹線からの客が減少する。
		通信会社（営業担当）	・競争相手との価格競争などにより利益は圧縮傾向にある。
		理美容室（経営者）	・ボーナスが出ないなど景気の悪い話を聞かないので、来客数は増えない。
		住宅販売会社（経営者）	・契約者の年齢が若くなっているが、住宅購入者の絶対数が減少しているため、販売者が若い人に目を向けているという背景がある。この現状では、今後も良くなることはない。
		住宅販売会社（従業員）	・愛知万博の閉幕後は、従来の来客数と売上の好調が続くことはない。
	悪くなる	住宅販売会社（企画担当）	・毎月ある程度決まった量の広告をうっているが、だんだん来客数も契約件数も減少している。この流れは変わらない。
		コンビニ（店長）	・コンビニ業界では競合店がまだまだできそうで、飽和状態から過密状態になる。
		衣料品専門店（経営者）	・街全体に活気がなく、景気の浮上はみえない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・愛知万博の特殊需要に支えられ9月末までは大変好調な営業状態であるが、10月以降はその反動で大きく落ち込む。
企業動向関連	良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・食器、タイル、衛生陶器などの窯業界では新規住宅着工件数が先行指標となるが、ここ数か月は非常に伸びており先行きに期待もてる。
	やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・2～3か月先の受注量は、現在より5～10%の増加が見込まれている。
		窯業・土石製造業（社員）	・新規開発製品の評価が上々であるため、受注に結び付いている。実績ができれば、更なる拡販も期待できる。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いが徐々に増加している。販売価格はなかなか上昇しないが、販売量は従来より増加する。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主要取引先の再建計画が徐々に成果を上げつつあるため、今後はやや良くなる。
		建設業（経営者）	・自動車産業を中心に、設備投資意欲がますます顕著な形で進んでいる。
		輸送業（エリア担当）	・中部国際空港や愛知万博関連の影響持続と、自動車部品関係の好調を背景に、中部地域の良好な経済状況は今後もしばらく続く。
		輸送業（エリア担当）	・愛知万博の影響でかなり人や物が動いているが、今後も持続する。
		会計事務所（社会保険労務士）	・愛知万博で中断していた工事などが再開され、企業活動は活発になる。また、最近創業した新規顧問先も今後営業を軌道に乗せてくる。
	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・最終ユーザーによる品質要求がますます厳しくなり、企業は新設備を投入してでも、より品質レベルの高い製品の製造を求めている。その結果、この種の需要は今後量的にも品種的にも非常に多くなっていく。 ・海外投資も、今後増えることはあっても減少することはない。	
変わらない	食料品製造業（企画担当）	・販売先の様子をみると個人消費は徐々に回復しているように見受けられるが、当社では原油価格の高騰に伴い包装材などの原材料や動燃費が上昇しており、収益を圧迫している。	
	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・受注量はなんとか確保できそうであるが、紙パルプの他、樹脂製品などで仕入単価が上がりがつつあるため、利益は減少傾向になっている。	
	一般機械器具製造業（販売担当）	・米国市場では設備投資意欲の減退がみられるが、国内やアジア各国における日系自動車メーカーの設備投資意欲は衰えを知らず、さばききれないほどの受注や引き合いがある。	
	電気機械器具製造業（経営者）	・製品によっては新機種の投入効果が出てくる時期であるが、競争が激化しており厳しい状況となってきている。また、原油高傾向が続く部材、輸送費に跳ね返るようであれば、損益に大きく影響してくる。	
	金融業（企画担当）	・現在の案件ストック状況から勘案すると、引き続き住宅ローンも堅調に推移しそうである。しかし競争が激しいため、良くなるとまではいえない。	

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
		経営コンサルタント	・最近は前向きな投資の話が増えており、余力があり順調に利益を伸ばしている企業には投資物件の紹介がたくさんある。このような企業を中心に投資活動が盛んであるが、多くの企業では四苦八苦しており、全体としては変わらない。
		公認会計士	・顧問先企業では原材料価格の高騰や人件費上昇に伴うコストアップが深刻であり、今後も厳しい。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・各社とも限界ギリギリでやっているなか、原油価格の高騰などにより副資材の値上げが強行に実施される環境に変わりつつあるため、一層厳しくなることが見込まれる。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・10月以降の売上は、上期に比べて減少する。
		輸送業（従業員）	・原油価格の高騰に伴う石油関連製品の値上がりや燃料費の高騰で、深刻な経営難に陥る運輸業者が出る。
		輸送業（エリア担当）	・燃料価格の上昇に見合う運賃見直しができず、タイヤ価格も4%ほど値上がりしている。また、速度厳守や過労運転禁止等の運行規制が厳しくなっており、労働コストも上昇している。今後経営環境は一層厳しくなる。
	広告代理店（経営者）	・自治体などが事業のアウトソーシング化を進めているが、非常に厳しい予算が現状で、請負側は無理をして受注している。今後も厳しい受注環境は続く。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・求人意欲の高さは依然として続いており、新規店舗の拡大も求人意欲に影響している。業種としては情報関係、証券、住宅販売、流通、商社、自動車部品メーカーである。今後も更なる好調が続く。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・引き続き、人材募集は増加傾向にある。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・愛知万博の閉幕後を見込んだ求人需要が明確に動き始めており、年内は活発な動きとなる。
		求人情報誌製作会社（編集長）	・新卒、中途、アルバイト、パートすべての領域で企業が人への投資を強めている感があり、この動きは更に継続する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内の有効求人倍率が依然として高止まりのなか、サービスや業務請負などで企業の採用意欲は強く、求人広告の増加が見込まれる。
	変わらない	職業安定所（管理部門担当）	・自動車、金属工作機械製造を中心に引き続き好調である。ただし、中高年を中心に正社員採用を求める求職側と、契約社員や派遣社員を求める求人側のギャップがあり、直ちに再就職とはいきにくい面もある。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・例年8～9月にかけては求職者数が伸びる時期であるが、今のところ顕著な動きはみられない。その一方で、これを上回る求人数があるため、労働者確保は依然として厳しい。
		職業安定所（所長）	・最近になって求人、求職とも動きが落ち着いている。企業の採用意欲、労働者の転職意欲は一段落しているようであり、この傾向は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・輸送用機械器具製造業では新規求人数が増加しているが、サービス業では2か月連続で前年同月を30%も下回り、19か月ぶりに新規求人数は1000人を下回っている。
	職業安定所（職員）	・大企業を中心に増益企業も多いが、そのような企業でも雇用は請負、派遣の非正規社員が中心で、雇用情勢は厳しいままである。今後もこの傾向は続く。	
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣登録希望者は徐々に増えてきているが、紹介できる案件が減少傾向にある。	
悪くなる	-	-	

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	コンビニ（店長）	・8月後半から、売上、乗客数、客単価が前年並みに上向いており、天候次第であるが、今後の上昇が期待できる。
		テーマパーク（職員）	・愛知万博の終了に伴い、当地への観光客が増加する。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・秋のファッションの傾向はこれまでのジーンズスタイルのカジュアルベースから、ややエレガンス調へ動く。また、色の面でも従来のワインー辺倒からグリーンやブルー系の商品が新しく提案され、多少上向きに推移する。食や暮らし関連の商品は相変わらず着実に伸びていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・時系列で見ると、乗客数、客単価共に伸長しており、消費者の不況に対する不安感も薄らぎ、今までの貯蓄志向から消費志向に移行しつつある。
		衣料品専門店（経営者）	・ここ2、3か月は徐々に売上が安定してきており、この流れが秋物にも反映される。また、婦人服にもクールビズ後のウォームビズの効果が期待できる。
		家電量販店（経営者）	・テレビを始めとして高額商品の単価が高く、また総額100万円を超えるまとめ買いも結構多くなってきた。支払は現金、クレジットカード払いなどいろいろであり、今後の傾向として良いものや欲しいものは金額に関係なく買うという客が増えていく。
		乗用車販売店（総務担当）	・10月から新しい市場の開拓を目指して新車種を投入する。販売台数も強気な目標を立てており、秋の商戦では期待できる。
		観光型旅館（経営者）	・愛知万博が9月で終わるため、秋の観光シーズンに向けて集客が期待できる。
		通信会社（社員）	・年末に向けて携帯電話の種々のサービスが始まる。
		住宅販売会社（従業員）	・分譲住宅の供給増による受注の増加が見込める。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・秋から冬にかけてのコートやファッションの大きなトレンドがまだ現れていない。
		百貨店（営業担当）	・客のファッションに対する態度は、季節の先取りよりも体感温度を重視する傾向が強まっており、厳しい残暑が予想されるなか、初秋物は苦戦する。
		スーパー（店長）	・客は必要などき必要な量だけ買うという態度が定着している。また、石油高騰の影響から家計費の増加も懸念される。
		スーパー（副店長）	・中元贈答品では個人需要は伸びたが、法人需要が低迷している。このような状況をみると、景気回復にはまだ時間がかかる。
		コンビニ（経営者）	・来客数は微増傾向、客単価は若干低下傾向にあるが、先行きは読みにくい。
		コンビニ（経営者）	・客単価の低下がずっと続いているが、来客数はほとんど変わっていない。今後は天候次第であるが、書籍、たばこ、酒などのし好品の売上が徐々に減っていることが気がかりである。
		乗用車販売店（経理担当）	・当面は厳しい状況が続くが、高額車両のマイナーチェンジが予定されているため、営業活性化の起爆剤となる。
		乗用車販売店（営業担当）	・お盆の間に企画したイベントの来客数が前年比25%も減少しており、このような状況が今後も続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・減り続けていた来客数がこの1年間でやっと止まった。しかし、集客力が上向きになるには、まだ時間がかかる。
		スナック（経営者）	・1、2か月後の予約がすでに入っており、また来店客の話にも明るさが感じられるため、しばらくは現状のまま推移する。
		観光型旅館（スタッフ）	・9月から来年1月までの予約保有は前年比80%の状況で、まだ北陸の観光産業は厳しい営業が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前年の大型宴会に代わるものがないことに加え、婚礼受注件数の一進一退により不安定な状況が続いている。宿泊部門はASEAN諸国からの旅行者の積極的な取り込みにより前年並みを見込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は前年と比較してかなり厳しい状況にある。
旅行代理店（従業員）	・予約状況にも好転の兆しはみえず、現状維持で推移する。		
テーマパーク（職員）	・愛知万博などの大型イベントが間もなく終了するため、予約数の増加を期待しているものの、前年同月比で2けた近い減少となっている。特に団体客の動きが鈍く、現状と変わらない。		
住宅販売会社（従業員）	・全体的に言えば、新築や建売住宅の価格は非常に低い水準にあるが、成約件数は少ない。所得税の増加や住宅ローン控除の縮小などの負担増から客にあきらめ感が広がり、賃貸住宅に心が向いている。		
住宅販売会社（従業員）	・金融機関のローン金利が下がるなどのメリットが出ないと、客はなかなか動かない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
	やや悪くなる	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・新しいビルが完成しても、事務機器の予算がなかなかとれない先が多い。見込先が少ないうえに、激しい価格競争によって厳しい商談が多くなる。	
		百貨店（営業担当）	・2、3か月先はまさに冬物商戦の最盛期であるが、今年はコートの特にみられないため、客単価の上昇が期待できない。全体的な底上げが見込めないため、販売量や来客数はある程度確保できても実績は落ち込む。	
		スーパー（営業担当）	・来客数はある程度確保できるが、価格競争の激化から商品単価が下がり、売上が減少する。	
		コンビニ（経営者）	・最近、同系列のコンビニが近くにオープンしたため、来客数、売上共に減少する。	
		タクシー運転手	・特別な大イベントがないと、人出が増えない。好景気時の「花金」は昔日のものとなり、今後かつてのような人出は期待できない。	
		タクシー運転手	・同じ地域でライバル会社が1社増えるため、先行きは深刻である。	
		住宅販売会社（従業員）	・富裕層の動きが鈍い。また、住宅建築を計画中の若年層は親頼みの傾向が強く、決定権を持っていないため商談が進まない。	
		住宅販売会社（総務担当）	・原油価格の上昇による調達部材のコストアップ要因を吸収できるか否かが問題である。価格に転嫁せざるを得ない状況になれば苦しい。	
	悪くなる	商店街（代表者）	・例年であれば衣料品など秋物が立ち上がる時期であるが、商品が並んでいるのはデパートぐらいである。夏物の売上不振に加え、先が読めない状態で、各店では陳列商品の投入に不安感が増している。	
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）	・取引先各社は、新製品の立ち上げに注力しており、秋以降は期待できる。	
		通信業（営業担当）	・9月から光電話サービスが開始されるため、IP電話の引き合いが増加しており、今後に期待できる。	
	変わらない	繊維工業（経営者）	・原油高による原材料のコストアップが懸念材料である。採算割れの商品は減少傾向となる。	
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・商品の動き自体は悪くならないが、原材料の値上げの話が持ち上がっており、非常に不透明である。	
		建設業（総務担当）	・土木工事では発注量が依然減少傾向を続けており、厳しい状況が見込まれる。建築工事では見積件数が多いが、価格面は受注競争から改善されず、依然として厳しい状況は変わらない。	
		通信業（営業担当）	・携帯電話の月額使用料も下げ止まる傾向にあり、しばらくは現状が変化しない。	
		金融業（融資担当）	・原油や鉄・非鉄金属の価格上昇によるコストアップが製品価格へ転嫁できる域を超えており、利益率の悪化がさらに表面化するものの、当面は生産量の多さでカバーすることができるという取引先が多い。	
		やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・ここ数か月の売上高は前年とほとんど変わっておらず、今年後半に上向く要因もないため現状のまま推移する。
			輸送業（配車担当）	・今年は天候的な要因もあって、特にサングラスの販売状況が悪く、依然として在庫に悪影響を及ぼしている。これから年末にかけて在庫調整が行われる。
	悪くなる	建設業（経営者）	・荷量が若干増えても、原油価格の高騰が利益の圧迫要因となる。	
		建設業（経営者）	・毎年続く公共事業予算の縮減は、受注量の激減に加え、ダンピングでの受注、新積算方式の採用など工事原価面でも大きな影響がある。	
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・来春の高校卒業予定者を対象とする求人受理件数が8月末時点で、昨年11月末と同数となった。特に製造関連企業では採用予定計画が早期に作成されており、2007年問題はあっても受注に関する将来展望に明るさがみえてきた。	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・正社員の求人数が少ないなか、求職者が集中する傾向が見受けられ、採用状況は厳しい。	
求人情報誌製作会社（編集者）		・季節的な募集数に若干の増減があっても、先行きの雇用環境に大きな変化を与える要因はみられない。		

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
		職業安定所（職員）	・新規求人のうちパートや派遣・請負求人の割合が全体の約50%を占めており、このような傾向が今後も続く。
	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	百貨店（企画担当）	・近隣に新規店舗がオープンすることで、来街者が増加する。
		乗用車販売店（営業担当）	・今年はモーターショーが開催される年でもあり、全メーカーが新型車を出すことで競争は激しくなるが、活気が出て、当社の業績も上向きになる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・トピックス的な超大型新築マンションのラインアップがそろい始め、各社の広告投下量が大きく伸びてくるため、消費者の購買意欲が高まる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・客の様子が少しずつ変化しており、真剣に商品を見る様子が出てきた。
		商店街（代表者）	・夏物のバーゲンセールも順調で、秋物の立ち上がりも早いほか、店内の商品の動きが良く、来客数も増えつつある。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・今のような流れで、売れるような商品が多く出回るため、売上も鈍ることはない。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・季節商品の販売が一段落したものの、新規出店の案件がある。
		百貨店（売場主任）	・歳暮の早期受注で、値引きなどを含めて11月までは良い形で動いていく。今までのギフト商品は横ばいでも、新たな商品は少しは上向きとなる。
		百貨店（営業担当）	・固定客や他店に流れた顧客も、よく知っている販売員から買う方が安心感があるということで、必要以上の買物をする傾向が続く。宝飾品は今後も売行きが良い。
		百貨店（営業担当）	・株価がある程度高値で推移していることから、高額品の動きも結構みられる。最近では1000万円以上の単価の商品も動いている。
		百貨店（売場担当）	・今秋のファッショントレンドを意識させる商品の動きが良く、秋冬商戦に期待ができる。
		スーパー（経理担当）	・一部の客の中には、価格だけではなく商品自体の安全性や、健康に非常に関心をもって買物する傾向が出始めている。そうしたところから流れが変わるのではないかとと思われる。
		コンビニ（経営者）	・弁当類の新シリーズのヒットにより、来客数、客単価共に良い影響が出る。
		コンビニ（店長）	・売上に占める弁当類の割合はここ3か月ほど上昇している。前年との気温差が大きかった7月までと比較すると、9月以降は飲料関係の需要が減少することもあり、弁当類が全体売上の伸びに寄与する。
		家電量販店（店長）	・盆以降は来客数も単価も持ち直してきているほか、これからは天候に左右されない時期に入るため、不安定な要素がなくなる。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売も好調で、車検台数などがコンスタントに伸びている。
		乗用車販売店（経営者）	・仕事が結構入っているほか、修理や整備だけでなく販売も伸びているので、9月の選挙にあまり関係なく、今年後半は良くなっていく。
スナック（経営者）	・3か月前のような絶望的な状態ではなく、天気や環境が良くなれば自分の時間を持ちたいという話をよく聞くので、それに伴って上向きになる。		
観光型旅館（団体役員）	・現状は2、3か月前の好材料が出てきつつある。		
都市型ホテル（役員）	・9、10月は3連休が3回あることから、宿泊部門の予約が好調である。また、宴会予約の状況も婚礼は悪いが、一般宴会部門が久しぶりに前年を上回っており、少しは良くなる。		
タクシー運転手	・以前ほどではないものの、企業関係のハイヤー要請に回復傾向がみられる。割引料金の定着と同時に企業活動に活気が出てきた。		

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
		通信会社（社員）	・ケーブルテレビ自体が地域密着化を具体的に進めていくことから、ある程度の加入を確保することはできるが、今までのようにエリアを占有して展開することは難しくなりつつある。
		通信会社（社員）	・引き合いは増えている。
		観光名所（経理担当）	・来月で愛知万博が終わるので、今まで流れていた客が戻って来るほか、当社が新規に企画した新店舗の集客効果、営業効果が表れる。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・景気の回復に伴い、ここ数年来高水準だった解約件数は完全に落ち着き、回復基調となっている。さらに、介護、医療など第3分野商品の販売が堅調に推移する。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・新規出店数の増加で売上が増加する。
		設計事務所（所長）	・不動産関係者の話では、良い土地は価格が非常に高くてもすぐに売れるミニバブル状態だということで、建築についても良くなる。
	変わらない	一般小売店〔時計〕（経営者）	・各メーカーは秋に向かって限定品を出すのが、以前と違って客はまず店へ出向かず、インターネットで探す傾向がある。当店のように対面販売にこだわり、ホームページもない場合は、口コミや常連客に頼る形になるので、現状とそう変わらない。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・最近はお酒などで客が増えており、底固い状況なので、今後2、3か月は大丈夫である。
		一般小売店〔カメラ〕（販売担当）	・ここまで業界全体が悪化したらどうしようもない。ハードの販売は量販店に偏り、ソフトといわれるプリント加工はデジタル化に伴い減少したままである。回復の見込みが全くない。
		百貨店（売場主任）	・今後、売上拡大が見込める商品が出てきているが、ビジネス人口の減少、少子化などの問題で苦戦が予想される商品もあるため、売上は大きく伸びない。
		百貨店（売場主任）	・近隣に新店がオープンするため、百貨店同士の競争が更に厳しくなり、来客数は減少する。特に、年末までの4か月間は苦戦を強いられる。また、宝飾、時計などの高額品の動きも止まっていることから、売上全体のけん引役にはならない。
		百貨店（売場主任）	・残暑の影響が予想されることから、客の関心が秋物を飛び越えて、冬のファッションへ移行する。
		百貨店（経理担当）	・クールビズに引き続きウォームビズがうわさされており、ベストなどの男性ファッションの売上に期待されるものの、全店の売上に大きく寄与するとは考えにくい。
		百貨店（サービス担当）	・衆議院選挙の動向や、大手百貨店による新規オープン、在阪球団の優勝効果などで、天王寺地域だけが客足が遠のく状況であるが、改装オープンによる集客力の高いイベントや催事の強化で現状維持を図る。
		スーパー（経営者）	・働く主婦の増加で、最近パート採用が困難な地域が増えているほか、朝よりも夕方5時以降の方が売上が伸びている。その反面で、世帯主による中途採用への応募も増えていることから、ファミリー世帯では食品に回す所得が増えていない。
		スーパー（経営者）	・人口の減少、競合店の出店など、さらに厳しい状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・ガソリンの高騰による移動距離の短縮、経費の削減によって、幹線道路の交通量に影響が出るほか、選挙による行楽機会の減少が少なからず響く。
		観光型ホテル（経営者）	・半年前はある程度団体予約が入っていたが、それ以降増える様子もなく、逆にキャンセルが出てきて空室が目立っている。旅行業者による仮予約が今になって消えている状態で、引き続き厳しい状況である。
		都市型ホテル（支配人）	・愛知万博の終了で客足が戻るのを期待しているが、年末の忘年会予約の出足は遅い。

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、9月は修学旅行、興業団体、団体旅行の動きが良く、前年よりは好調であるが、10、11月が悪い。愛知万博の終了や台風の影響など、まだまだ予測しにくい状況である。 ・宴会に関しては、9月以降も選挙の影響で予約のキャンセルがあるほか、一般宴会が相変わらず伸びておらず、厳しい状況である。
		旅行代理店（経営者）	・異常気象がなければ、春先からの傾向で、売上の前年比は今月程度の水準が確保できる。
		タクシー運転手	・景気が良くなるような兆しが無い。タクシーの台数が増え過ぎている。
		タクシー会社（経営者）	・タクシーが電車や徒歩で代用できるという風潮が続いており、この状況が定着しているため、今後もこの状況が続く。
		通信会社（経営者）	・購買の飽和状態は変わらないなかで、供給側の安売り競争が激しくなっている。
		通信会社（店長）	・新機種発売となるクリスマス商戦までは、あまり変化は無い。
		観光名所（経理担当）	・夏の大型イベントが終わり、通常のイベント体制に戻るため、集客の増加は期待できない。
		その他レジャー施設 [イベントホール] （職員）	・今後数か月先については、催物については少し落ち込むものの、さほど悪くはならない。
		美容室（店員）	・基本的に秋には髪を伸ばす客が多いが、キャンペーンを行うので売上はあまり変わらない。
		その他サービス [学習塾] （経営者）	・夏休みのキャンペーンへ参加した生徒はほぼ定着するため、生徒数が例年より多い状態が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・一部で地価の上昇がみられるものの、絶対的な取引件数が少なく、業者、ファンド間での売買のみが活発にみられる。消費者を中心として考えれば、このままの状態で推移する。
		住宅販売会社（経営者）	・地価上昇などが伝えられているものの、地域格差の拡大も同様に進んでいる。人口流入の少ない我々の地域では、インフラ整備などで地域発展を図ることが重要である。
		住宅販売会社（従業員）	・土地価格の下落が止まって反転しているなか、好立地で企画の良いマンションは好調な販売状況が続く。その一方で、立地、企画の劣る物件は販売価格が廉価であっても苦戦する。
		その他住宅 [展示場] （従業員）	・アンケートへの回答で、1年以内に新築したいという客が減っている。
	やや悪くなる	百貨店（店長）	・人口が減少するなか、地域の経済に明るさがみえてこない。
		衣料品専門店（経営者）	・独自のオリジナルヒット商品が見当たらない以上、今後定価で売る商品が増加し、売上は厳しくなる。
		衣料品専門店（経営者）	・9月から秋物のシーズンに入るが、残暑が続くと秋物の動きが鈍くなり、冬物の商戦も難しくなる。
		住関連専門店（経営者）	・夏休み期間中のイベントシーズンを終え、今後は飲食店関連の販売が中心となるが、新規の引き合いが極めて弱いのので、低調な販売となる。
		住関連専門店（店長）	・秋物商品の先買いという習慣がなくなってきている。シーズンの立ち上がりは年々厳しくなっている。
		観光型旅館（経営者）	・隣接している宿泊施設やキャンプ場、コテージの予約が例年に比べて少なく、今後の石油などの値上がり次第では、首都圏からの客の増加が見込めない。
		観光型旅館（経営者）	・9月以降の予約状況をみていると、どうも客の動きが遅い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊の低迷に加え、婚礼がトップシーズンの秋を迎えるのにもかかわらず、予約が前年を大きく割り込んでいる。婚礼については、ほかのホテルも軒並み苦戦しており、増える状況ではなくなっている。
		競輪場（職員）	・長期にわたって入場者と平均購買単価の悪化傾向が続いているなかで、ここ数か月もこれらの悪化による大幅な売上減を記録している。今後も、この悪化傾向が回復基調に転じる兆しがみられない。

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
		その他レジャー施設 [球場] (経理担当)	・ 9月には人気アイドルグループやロックグループのコンサート、格闘技の世界グランプリ開幕戦が開催されるので、集客に期待できる。しかし、野球シーズンが終了となる10月以降は企業イベントなどが主となるため、集客数は減少する。
		住宅販売会社 (経営者)	・ 原油価格高騰による建材、輸送費のコスト上昇は、利益率低下に直結する。また、総選挙をめぐる政治不安も、住宅購買層に大きく影響する。ただ、全体的な流れとは別に、小さく特殊なマーケットはインターネットによる垣根のないコミュニケーションを介して、小さく確実に伸びていく。
		住宅販売会社 (総務担当)	・ 駅近などの優良な物件を保有していないと受注が増えないほか、建て替えが減少しているなど、好転する材料が見当たらない。
	悪くなる	商店街 (代表者)	・ 今の状態が続けば、秋物に期待できない。
競輪場 (職員)		・ 例年は当競輪場で最もグレードの高いレースを開催するが、今年は前半、後半ともにグレードの低いレースであるため、改善が見込めない。さらに、その翌月にはグレードの高いG1レースを開催するため、少し買い控えが起こる。	
企業 動向 関連	良くなる	広告代理店 (営業担当)	・ 2年前の在阪球団の優勝景気が戻ってくる。
	やや良くなる	木材木製品製造業 (経営者)	・ 受注価格の再切下げなど、現在は全く良くないが、今後新規事業を行う。
		金属製品製造業 (管理担当)	・ 新規物件の見積に関する問い合わせも増えてきている。大型物件の受注も決まりそうである。
		金属製品製造業 (営業担当)	・ 取引先が秋以降に増産すると聞いている。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	・ これから半年間の空調設備関連の受注が上向きである。
		建設業 (経営者)	・ 法人の物件や、半官半民のような物件が動き出している。
		金融業 (営業担当)	・ 自動車部品、建機部品製造業のほか、瓶卸売業、食品輸入業、建売業、小売業についても、前年に比べて売上が増加する計画を立てている。
		不動産業 (経営者)	・ 商業地におけるテナント出店意欲の高い状態がまだまだ続く。空室に関する問い合わせも引き続き増加傾向にある。
		新聞販売店 [広告] (店主)	・ 購読数は横ばいであるが、折込広告が好調なので売上は伸びている。
	変わらない	繊維工業 (総務担当)	・ 取引先である物流会社の取扱量を維持できたとしても、その代わりに商品単価の引下げ要請を受けざるを得ない。利益率を確保するには、更なるコストダウンを進めなければならない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業 (経営者)	・ 良くなる要因や悪くなる要因について、仕入先や得意先からは特に聞かれない。石油価格の上昇に伴う自社製品の値上げは困難を極めるが、価格を転嫁しないと会社の存続が危うくなる。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・ 現在の受注分のほかは、2006年の商談はまだ活発になっていないので、年内はこのままで推移する。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・ 石油価格の上昇に伴って鉄鋼業界はフル生産となっており、製造能力の強化のための設備投資が活発である。この状況にあって当社は好調であるが、案件の成約までの経過が不安定なため、受注の見通しが立ちにくい。
		電気機械器具製造業 (宣伝担当)	・ デジタル家電の好調は続くが、そのほかの商品が好調に推移するかは不透明である。
		電気機械器具製造業 (企画担当)	・ 受注状況や、顧客からの情報では家電関係が好調である一方、住宅関係の苦戦、店舗関係の善戦で、トータルとしては昨年並みとなる。年末から年始にかけては、店舗関連の新製品投入で若干は期待できる。
建設業 (経営者)		・ 原油価格高騰により建設資材がどれだけ高騰するか予想できない。建設資材の高騰が契約金額内で吸収できるかが懸念される。	
輸送業 (営業所長)	・ 取り扱う貨物が増えるが、他社との競合による運賃値下げのほか、度重なる燃料の値上げで利益が圧迫される。		
輸送業 (営業担当)	・ 原油の大幅な値上がりもうわさされており、好転する要素が見当たらない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		不動産業（経営者）	・開発業者による建売、分譲マンション用地の取得意欲は依然おう盛であり、価格も上昇傾向にあるが、再販価格に転嫁しにくい状況である。
		広告代理店（営業担当）	・広告量が前年比110～120%で勢いは出てきているが、業種が偏っている。
		コピーサービス業（従業員）	・個人情報保護法の施行により資料作成などの依頼が依然として減少傾向にあるなかで、昨年まで主力の1つであった各企業からのDM作成も受注が激減している。ただし、DMの代替案として街頭でのサンプリングが増加したことで、チラシやパンフレットといった印刷物の受注が増加しており、売上の増減はない。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・総選挙による特需はあるものの、慢性的な低視聴率がスポット売上の足かせとなっているのが実状で、なかなか改善されていない。
やや悪くなる		繊維工業（総務担当）	・流通業者間の取引の動きが悪いので消費者向けの催しに期待している。催し会場は20%増えているので、例年の10%ダウンの売上にはつながる。
		化学工業（経営者）	・好調であった新規物件の話が減っている上に、原油高騰による再度の原材料の値上げが本格化すれば、再三の価格転嫁も難しいため、利益が圧迫される。
		金融業（支店長）	・運送業では、今後原油価格が高騰して運送コストが増えても、そのコストが運送料に転嫁できないのが懸念材料である。
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）	・製造業の一部において、在庫調整から増産に転じる兆しがみられる。
		人材派遣会社（社員）	・近年の採用手控えと団塊の世代の定年による社員数の減少に対して、中途採用を検討する企業からの引き合いが多い。
		人材派遣会社（社員）	・夏枯れの状況も一段落し、今後も通信関連の企業からの大口派遣依頼が期待できる。
		人材派遣会社（営業担当）	・正社員の退職による補充をはじめ、正社員から派遣社員への転換傾向が強くなってきており、求人数が前年比2けた増となっている。ただし、優秀な人材の確保が難航しているため、大幅な業績伸展とまではいかない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・生損保をはじめ、金融機関に従事するスタッフ要員の募集が増える傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・9、10月の新聞広告出稿見込みをみると、前年よりも若干ではあるがプラスとなる。特に、新聞求人広告の出稿が増えてきている。
		職業安定所（職員）	・新規求職者は中高年齢層を中心として減少傾向にあるほか、新規求人は、情報通信業や、福祉施設の新規開設に伴って医療・福祉などを中心に増加が見込まれることから、求人、求職状況の改善基調に大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	・有効求職者数は対前年同月比で27か月連続減少している。また雇用保険の受給者数も2けたを超える割合で減少している。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人企業数や来校企業数が増えているほか、中小企業は採用予定数が確保できていないところも多く、夏休み明けの学生の動きに期待している。また、今後の学内合同企業セミナーへの参加希望も多く、企業側も少し長期戦になっても採用を継続する様子である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大学への訪問企業の数が増加している。採用枠の充足感もなく、継続して採用活動をしている企業が増えている。また、採用復活の企業も増加している。
		変わらない	人材派遣会社（経営者）
	新聞社〔求人広告〕（担当者）		・正社員よりも、契約社員あるいは派遣業界の人材募集が多い状態が続く。
新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・企業の求人意欲は引き続き高いが、優秀な即戦力を少人数だけ求める傾向が強い。その反面、求職者とのミスマッチも続いており、この状況はしばらく継続する。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・一部において、原油高、原材料高が次第に転嫁され始めている。さらに、民間給与の上昇により景気が押し上げられている一方、公務員所得の減少が予定されていることから、全体として景気を押し下げる。
		職業安定所（職員）	・管内の半導体メーカーとバッテリーメーカーが、相次いで来月末に従業員の削減を実施する。地域における心理的影響は大きい。ただ、新規求人数は先月と同様に前年の水準を上回っており、全体的には景気は変わらない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・昨年の8月以降のように、電気機械器具製造業を中心に生産活動の増加がみられるかどうかは不透明である。競争激化や原油価格の上昇が懸念材料となっている。
	悪くなる	-	-

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	タクシー運転手	・当県においてはマンション、映画館を始めショッピングセンターの建設や、国体などの様々な行事があり、様々な意味で、活気にあふれている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・来年10月にいよいよ当地も地上波デジタル放送がスタートする。それに刺激され、液晶やプラズマテレビの販売が伸びる。
		スーパー（店長）	・昨年の10月から数字がずっと好転している。売上では、例年の105%くらいで推移している。このままの調子でいけば、今後も少しずつ良くなっていく。
		スーパー（店員）	・当店は1か月後くらいにリニューアルを予定しているので、売場面積も多少広がり、売上も増加する。
		スーパー（店舗運営担当）	・朝夕の気温の低下に伴い、売れ筋商品が変化し、これに伴って来客数・買上金額が伸びてくる。それと同時に当社の利益構造の改革により、買いやすさ感の提供ができてきており、今後に期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・国体開催に伴う来客数アップを見込んでいる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・クールビズに続き、次はウォームビズでインナー関係が売れる。
		百貨店（営業担当）	・ウォームビズの波及による冬物衣料の販売増が予想される。併せて、景気回復感を反映し、消費者の購買意欲向上が期待できる。
		自動車備品販売店（経営者）	・高額品に加え、メンテナンスやアクセサリー商品も堅調に動き出しており、全国的にも同業者の動きも良く堅調に推移する。
		その他小売（営業担当）	・8月後半は売上が下降傾向になるのが通常であるが、本年は依然上昇している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・来客数の増加と客単価のアップということで、3か月前に比べて土日以外にも来客数が増えてきている。食事関係のほうもやや売上がアップしてきている状況である。
		都市型ホテル（経営者）	・客室部門においては、愛知万博も終わり、予約でもほぼ前年同時期並みに戻りつつある。料理飲食部門においても、前年と比較して婚約が順調に受注できており、収入では前年を上回る見込みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・当県ではこの秋に大型観光キャンペーンを行うため、団体旅行の問い合わせが多く、予約も順調である。
		通信会社（企画担当）	・ネット関連・ネット周りの商品は、単価下落の傾向はあるが、商品の種類も増え、全体としてみれば、売上額が上がる方向である。
		通信会社（販売企画担当）	・冬の商戦期前から最高級品の端末が発売されてくるので、販売が伸びる。
		テーマパーク（広報担当）	・愛知万博の終了による旅行客の揺り戻しが期待できる。生涯学習フェスティバルなど、地元で大きなイベントが控えている。
テーマパーク（業務担当）	・秋の行楽シーズンを迎え、大型イベントを予定しており年間でも最も活気づく期間である。		
住宅販売会社（経理担当）	・新規物件の発売が数棟予定されており、大型の物件も含まれているので契約戸数が増加する。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	住宅販売会社（販売担当）	・展示場、イベント、売出しへの来場者が、前年比で少し増えている。
		商店街（代表者）	・新規入店希望店舗予定もなく、商店街としての魅力が薄れ、集客力が無い。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・新しい季節のものが出てきて、売上が多少伸びる時期だが、これから1か月は市長選挙が入るので、10月半ばまでは売上が伸びにくい。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・当市の場合、他都市と比較して、人口減、事業所減が著しく進んでおり、個々の企業が努力したとしても抜本的な対策をしない限り、非常に悪い状態が続く。
		百貨店（営業担当）	・気温次第で売れ筋アイテムが大きく左右される季節の変わり目であり、衣料品での秋は年々短くなってきており大きな伸びは期待できない。
		百貨店（販売促進担当）	・秋から各売場において、低価格の商品販売を展開予定である。また、10月から、ク・ルビズに替わりウォ・ムビズが展開を決定した。低価格ものを含め、特に紳士の需要喚起につながる期待感がある。
		百貨店（売場担当）	・全体のすう勢としては、マイナス基調が続くと思われるが、9、10月台風が来なければ、何とか売上がしのげる状況である。秋物の在庫調整が非常に顕著で、8月の納品金額が前年を下回っている。
		百貨店（売場担当）	・気温の下がり方次第だが、客の可処分所得が増えている感じはない。必要なもの以外は、なかなか買わないという現状は続く。
		百貨店（売場担当）	・衆議院の選挙の告示がされ、それに携わっている方が多く、選挙が終わるまで動きができない。しかし選挙が終わればまた景気が戻ってくる。
		百貨店（売場担当）	・セール後の来店客数の伸び悩みがあるため、今後も苦戦する。
		百貨店（購買担当）	・秋物の動きが例年より早いということもあり、期待出来そうな兆しである。また、紳士服業界では、夏順調だったクールビズに代わる冬対策がみつければ、このまま順調に行く。しかし、選挙次第で情勢が変わることも考えられ、衣料関係では、選挙の結果次第である。
		スーパー（店長）	・原油価格の上昇、それに伴う石油製品の値上げなどによる影響が今後出てくる。消費が上向き感じはしない。
		スーパー（店長）	・このところの原油高により、経費の方が徐々に徐々に圧迫されている。売上額等は今後なかなか急激に増加するとは思われないので、経費を極限まで押さえながら現状の営業利益を確保するのが精一杯である。
		スーパー（店長）	・売上、粗利とも前年割れとなっていて、2、3か月後もこの状況が続く。要因としては競合店のオープンにともなう競争の激化、顧客においては、ガソリン代の高騰による食費支出の低下が予想され、現状の前年割れの売上はこのまま何か月か続く。
		スーパー（店長）	・依然として前年とくらべて客数減、客単価減、客点数減の傾向に歯止めが効かない。
		スーパー（総務担当）	・益期間は前年比でやっと2ポイントプラスに転じたものの、相変わらず客単価は低迷していて、しばらくこの状態が続く。
		スーパー（販売担当）	・顧客はあちらこちらの広告の商品目当てで動くが、その中でも自分に必要な商品しか買い求めない。
		コンビニ（エリア担当）	・7月以外は売上額では前年クリアしており、この先も同様に推移する。外部要因（競合出店・スーパーの長時間営業化）の影響も少なくなってきており、現状と変化はない。
		コンビニ（エリア担当）	・客の財布のひもがゆるむことが感じられない。特に学生の買上個数はこの先も回復が難しい。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・高額商品にもかかわらず購入される顧客の増加の反面、安価にならないと購入しない顧客もあり、二極化している状況は今後も変わらない。
	家電量販店（店長）	・まだまだ客の購買についての意識は、厳しい面が見受けられる。	
	家電量販店（予算担当）	・すべてにおいて単価が下落傾向にあり、今後も続く。客数をアップさせるための集客策が急務である。	

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
		乗用車販売店（販売担当）	・秋以降年内にコンパクトカーの新型車が2車種導入されるため、販売台数の増加が期待されるが、ガソリン代の値上げ等環境は依然厳しく、大幅な改善は見込めない。
		乗用車販売店（営業担当）	・拡販期（3月、7月）も新規来場者数は増えず、また来店客の購買意欲もあまり高くない。
		住関連専門店（営業担当）	・新築件数が足踏み状態である。ある程度はあるが3か月前から比較して、特に増えることなく、逆に収束に向かいつつある。個人の消費は結婚などでは逆に上がってきているから結果的には変わらない。3か月前からの売上も上がったり下がったりで結果的にはたいして変わらない。
		その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・身の回りに良くなるような要素が見当たらない。自店においても大きな変化がない。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・夏季中の売上はまず好調である。今後の来客数は現状維持が予想される。
		一般レストラン（店長）	・9月より、我が社では目新しいイベントを企画しているが、結果をみないと何とも言えないところだが、客数減を止める位にしかない。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・依然として宿泊客、宴会、婚礼件数とも伸び悩み傾向にある。
		通信会社（経営者）	・客の反応も厳しいままであり、好転の兆しはみえないまま推移している。
		通信会社（社員）	・ネットワークを利用したサービスで新たなものが出てきているため、利用が増える可能性があるが単価が安いものが多く、自社として売上等に変化が無い。
		通信会社（通信事業担当）	・毎月の新規加入数は若干増えつつあるが、解約の数も同様で、この先どちらに傾くかは予想しにくい。
		テーマパーク（財務担当）	・秋には様々なイベントを予定しているが、それによりどれくらいの効果が期待できるのか不明である。今の状況を大きく改善することは望まず、逆に現状がキープできればよい。
		設計事務所（経営者）	・設備投資がなされないと生きていけない建設業であり、一日も早い景気回復を願っている。公共工事の増額が難しい状況だが、これに期待する。
		設計事務所（経営者）	・相変わらず今後も公共工事の発注は見込めないが、民間での契約が少し予定されるので、仕事量も現状のままで今後推移して行く。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者の低迷により、受注量にも徐々に影響をきたしている状態にあり、急な変化は客の様子にもうかがわれない状態なので変わらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・最近ガソリンの値上げとか、小売業にとって非常に不利な状況が生まれている。
		百貨店（販売担当）	・8月のセールから通常販売の方に切替えが終わり、客の購買動向が鈍くなり、今後、気温の変化による買い回りもそれほど高く見込めない。
		衣料品専門店（経営者）	・商店街にまたシャッターを下ろす同業者がでた。シャッターの開く店もあると思ったら選挙事務所だった。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・例年に比べ、厚物の動きが遅くなって売上が伸びていない。引き続き同じような状況である。
		家電量販店（店員）	・9月にまた競合店が増える。
		住関連専門店（広告企画担当）	・地方のマーケットが小さくなる。高額帯の客のパイが少ない。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・8月後半問屋メーカーの大型倒産が2件あり、連鎖倒産等考えられる。
		高級レストラン（スタッフ）	・特に10、11月あたり、婚礼、一般の宴会を含め、予約状況が非常に悪い。
		都市型ホテル（従業員）	・一般宴会の予約状況が悪い。選挙の影響かもしれない。
		美容室（経営者）	・同業者の新店舗出店率が増加したのと、安売りの店が増加してきたことにより、料金の面で顧客が流れてしまうので、顧客の減少を懸念している。
	悪くなる	旅行代理店（経営者）	・9、10、11月の受注状況は25%減少している。国体のため人々は全く県外へ出ないというのが現状であるが、これが国体が終わって回復するものなのか不透明である。
		タクシー運転手	・様々な店に経営する体力が無くなっているように思われる。従業員もかなり少なくなってきた。今の地方では良くなる要因は見当たらず、徐々に悪くなってきている。

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
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（総務経理担当）	・新規の大口案件が下期には見込まれており、この受注案件により生産量が増大の見込みである。
		金属製品製造業（総務担当）	・得意先が想定より1年先の受注を取っていた。他の得意先も来年の受注はあるとのことで、先行きの明るい話題が目立つ。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連受注が止まらず、エアコンを含め白物家電も同く3か月フル操業の受注が入っている。
		輸送業（総務担当）	・まだまだこの秋にむけて受注量が多く、仕事も忙しい状況である。
	変わらない	金融業（営業担当）	・当市の中心企業の周辺だけでなく、マンション建設も当市内では盛んになっている。マンションについては、県内の他の市の企業が進出してきているが、下請を完全に地元がやっている。地元企業も仕事がないと嘆くばかりでなく、下請を請け負うことにより、利益は少ないが仕事量は出てきている。
		広告代理店（営業担当）	・確たる裏づけは無いが、選挙の行方、10月の市町村合併を考慮するとプラスの材料が多い。印刷、看板、CMはもう始動している。
		食料品製造業（総務担当）	・年末の取引についてはほぼ例年通り入りそうだが、価格的にすり身の高騰に比例した価格が取れない。魚肉物の製品のイメージは安いものと認識されており、商品に付加価値をつける企業努力を各メーカーが行わない限り、今後も厳しい状況が続くそうである。
		化学工業（総務担当）	・原燃料費の高騰の影響があるものの、当面は現状維持と考えている。
		鉄鋼業（総務担当）	・しばらくは、市況維持のために減産などを実施する。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・順調に推移していた国内向けの自社製品の売上が下降してきており、今後も厳しい見通しであるが、海外向けの自社製品の売上は引き続き好調である。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・現在、非常に景気がよく、発注が継続されることが顧客からの内示で知らされている。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量は横ばいで推移しているが、資材の購入価格の高止まりや新設機械設備の焼却負担の増加、社会保険料の負担の増加により、引き続き採算的には厳しい状況が続く。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・相変わらず地域の企業・商店は低迷したままであり、それに追い討ちをかけるようにガソリン等の値上げがいつまで続くかわからない。
		建設業（営業担当）	・不動産関係が多少動き出したが、大きい物件は少なく契約成立に至っていない。
通信業（社員）	・身の回りでは、持ち直している状況がみえてこない。現段階では各企業とも予算面で厳しいものがあり、客からの受注は大変厳しいものがある。		
金融業（業界情報担当）	・米国の金利上昇や原油価格の高止まりなど不安材料は残るが、当面の受注は現状レベルを維持する見込みである。設備投資・雇用も引き続き積極的に実施予定である。		
不動産業（経営者）	・金融機関の貸出に対する状況が厳しいものが続いている。また、物件自体空室が増加しているため、当業界が良くなるはならない。		
会計事務所（職員）	・製造業は今後も好調だと思いが、販売業の数字が伸び悩んでいる。公共工事の受注が活発化してくれば、景気は上向くと思うが今の時点ではその望みは少ない。		
やや悪くなる	化学工業（総務担当）	・製造原価のアップ分を販売価格でカバーできなくなる。収益改善が緊急の課題である。	
	輸送業（統括）	・燃料費の高騰が収まらない限り、又は価格に転嫁できない限りよくなるはならない。	
	悪くなる	コピーサービス業（管理担当）	・感光紙の値上げでコストアップどころか、青焼きは大幅な赤字に陥ることは確実である。
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる 変わらない	人材派遣会社（経営者）	・企業の人材需要は高まっており、人材派遣と中途採用の需要は堅調であるが、企業が要望するレベルの優秀な人材を確保することは難しく、需要を満たすことができなくなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		人材派遣会社（支店長）	・自動車産業も含め悪くはならない。
		職業安定所（職員）	・求人全体では今後明るい材料もないため横ばいで推移すると思われるが、原油高の業況への悪影響を懸念する声が増えつつある。
		職業安定所（職員）	・引き続き、新規求人数は増加傾向にあるが、月間有効求人数も大量人員整理の実施により大幅に増加するものと思われる、求人倍率が下がる。
		職業安定所（職員）	・求人受理件数については今後も多少の期待感があるものの、業種によっては先行きを不安視する声も聞かれる。
		職業安定所（雇用開発担当）	・特定業種からのまとまった求人はなく、新規求人数は減少したが減少幅が小幅になった。また新規高等学校卒業生対象求人は昨年より増加しており、全体として力強さを感じられる。
		民間職業紹介機関（職員）	・地場大手の情報処理企業で一社当たり20名～40名の求人が発生しているが、企業は採用基準を下げないため、それをクリアして正社員として就労できる人は求人数よりずっと少ない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・地域には景気を復調させるような材料が乏しく、新卒雇用の増大は見込めない。介護系専門職や技術職といった一部の職種のみ活発に求人や採用決定があるものの、その他の職種では求人そのものが少なく、地域の現状からするとそのまま推移する。
	やや悪くなる	-	-
	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	商店街（代表者）	・商店街内にあるスーパーの動向が気になるが、郊外店舗のシネコンの影響も一段落し、今まで底をはっていた景気に、徐々に明るい兆しもみえている。
			百貨店（営業担当）	・前年同月及び本年春期から比べるとやや商品全体の動きを感じる。商品群により好不調が見られるが、中元・夏商戦も前年並みを確保した。高額商品に動きが見られる。
			百貨店（売場担当）	・クールビズに続きウォームビズが発表され、消費者の購買意欲を刺激するよう、衣料メーカーが新商品の投入に意欲的になっている。
			衣料品専門店（経営者）	・客単価は低下しているが、来客数は増加しており、微増ではあるが3ヶ月連続で既存店売上が、前年よりも増加している。この傾向が持続すれば2～3か月先も期待が持てる。
			観光型旅館（経営者）	・愛知万博で、人が中部地区に集中したため、特に四国は入込が悪かったが万博が終わった後は回復する。
			ゴルフ場（従業員）	・2～3か月後は、時期的にもシーズンであり、週末の予約も大分入ってきている。平日に関しては、今のところ判断できないが、状況的には良くなる。
		設計事務所（所長）	・郊外型の商業施設に出店の動きがある。	
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	・時期的に毎年売上の低い時期のため、あまり売上は期待できない。消費者も、かなりお金の使い方を考えながら使っており、あまり衝動買いがないため、売上の増加は期待できない。	
		百貨店（総務担当）	・一部の高額商品が売れ出すなど明るい兆しはあるが、夏物バーゲン商戦をとってみても、客の慎重な購買行動は変わっておらず、急速に個人消費は回復しない。	
		百貨店（営業担当）	・8月後半の個人消費の若干の冷え込みが気になるが、半年ぐらい前から景気は徐々に回復基調にあると判断しており、今のまま回復基調で変わらない状況が続く。	
		スーパー（店長）	・周りの店の競争も激しく、なかなか今以上には売れなくなる。それより、夏の気温が昨年より低く、夏物があまり売れなかったため、今後の展開に期待が持てない。	
		スーパー（財務担当）	・お盆期間の売上は、昨年を若干上回ったが、お盆前後の売上の数字が悪い。6月より続いている水不足が消費マインドに影響している。早期の水不足の解消が待たれる。	

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
		スーパー（統括担当）	・スーパーでの乗客数が、前年比90%ぐらいで推移している。非常に悪い状況で、これ以上悪くなることはない。
		家電量販店（営業担当）	・例年に比べて思うほど伸びなかった冷蔵庫、洗濯機などの商品が、全体の売上に影響している。客の反応も少し低く、大きな動きにはならない。
		乗用車販売店（従業員）	・秋の新型車による販売量増加に期待するが、客は、選挙の影響でどちらが勝っても新車を買うのを少し控える。全体の景気が上向くのを待っているのがうかがえる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が発売予定であるが、多チャンネルでの併売であり、厳しい状況は変わらない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・ビールが主力商品であるが、今年の初めから少し値上がりをしており、値上げをしていないスーパーの動向も影響し、かなり景気が落ち込んでいる。
		旅行代理店（従業員）	・旅行需要は戻ってきている。秋から年末への旅行が期待でき、大きな落ち込みはない。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	・土地の値下がりや、買い需要の低迷は、まだまだ続いており、しばらく景気は良くならない。
	やや悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・選挙の結果次第にもよるが、明るい材料が見当たらない。
		都市型ホテル（経営者）	・今度の選挙が大いに影響する。選挙で景気がどうなるか分からないが、先行きの予約状況を見ると、やや悪くなっている。
		タクシー運転手	・8月はお盆、帰省、よさこい祭り等で人の動きがあった。これから2～3か月先は、出費を抑える時期のため、全体的にこれからは悪くなる。
		観光名所（職員）	・施設の新たな工事を予定しており、今よりも入場者数が減少する。
		設計事務所（職員）	・競争相手との受注競争が一段と厳しくなり、仕事量の減少と低額受注による利益率の低下が懸念される。
	悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・都会ではいろいろな面で景気が回復傾向にあるようだが、地方ではその実感が全くない。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（総務担当）	・建築関係の引き合いが回復してきており、受注残高も前年同期並みに確保できる。
		通信業（営業担当）	・株価の上昇、個人投資家の復活で、季節商品を中心とした個人消費が今後も伸びると言う声を聞くことが会話の中で多くなった。
		不動産業（経営者）	・ここ最近、市内中心部の高額物件の動きが活発になっている。また、同業者の話聞いても、非常に忙しくなっている。不動産の売買状況がかなり活況に向かいつつある。
		広告代理店（経営者）	・年末、年度末にかけての商材については、引き合いも多くなっており、受注が増加する。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・大型クレーンの稼働率は相変わらず好調である。引き合いも活発で、総需要は7ヶ月連続で前年越えとなっている。しばらくは、この状況が続く。
		輸送業（役員）	・荷主の景気は業種によりばらつきがあり、小売業関係は上昇気配であるが、メーカー、特に石油製品メーカーはナフサの値上がりによるコストの上昇を料金に転嫁できず苦勞しており、平均するとあまり変わらない状況である。
		金融業（融資担当）	・主要産業である建設業、また小売業ともふるわず、明るい兆しが見えない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・当月の受注をみるかぎり、依然として鉄鋼、発電所関係の構内業者の動きが堅調である。中間決算から年末にかけ、若干の期待ができる。
		広告代理店（経営者）	・得意先の売上状況は底打ち感があるが、一部の遊戯関係の得意先を除き、広告予算増加の見込みは厳しい状況である。
		公認会計士	・いろいろな業種の経営者と話す機会があるが、年内に景気が良くなると答える社長は1人もいない。都会では景気が良いようであるが、まだまだ松山では景気が良くないというのが統一した意見である。現状では松山においては、景気が将来上向くとは考えられない。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・グローバル競争の激化に伴い、販売価格の下落、それによる企業収益が低下している。
		輸送業（支店長）	・更に原油の高騰が続くなか、いまだに価格転嫁ができず、全体的に荷動きが停滞し同業他社との競争により一部受注単価下落の話もあり、受け入れざるを得ない案件がある。

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
雇用 関連	悪くなる	-	-
	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社 (編集者)	・年末、年度末に向けては新卒を中心とした採用PR事業は順調に増加する。特に今年度、企業は採用数を増やすが質重視の厳選採用のため、重複内定が多くなり、優秀な学生の採用は難しい環境になっている。PRのための投資は例年以上に必要となる。
		職業安定所(職員)	・採用を手控えていた事業所から求人がでてきたり、予定より多く採用するようになってきた。
		職業安定所(職員)	・今月も求人数の増加の傾向があり、労働市場の動きが感じられる。
		民間職業紹介機関(所長)	・求人企業が若干増えており、今後、企業の採用活動、特に中途採用が増える。
	変わらない	職業安定所(職員)	・新規求職者数は、前年同月比で4か月ぶりに減少に転じた。在職者、パート求職者が増えているものの、離職者、無業者が減少したため減少した。また、月間有効求職者数も前年同月比で3か月ぶりに減少した。
		学校[大学](就職担当)	・企業の採用動向が、様々な業種の間人を各方面から募っていることが感じられ、新卒者への期待が小さい。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	

10. 九州(地域別調査機関:(財)九州経済調査協会)

(-:回答が存在しない、:主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店[生花] (経営者)	・夏場は控えられる花のギフト関係の仕事ではあるが、今年の夏は例年ほど悪くはない。この傾向から、気候が良くなる2、3か月後は確実に良くなる。
		百貨店(営業担当)	・選挙や原油高、為替等いろいろなマイナス要因はあるが、それを払拭できるくらいの消費意欲が出てきている。
		百貨店(営業企画担当)	・企業の投資の拡大などで、景気はやや上向きで推移する。
		百貨店(売場担当)	・店の真横に秋口、市役所の出張所が完成することになった。そのことにより、人の流れが変われば来客数も増える。
		スーパー(総務担当)	・食料品はここ何か月前年並みをクリアしている状況で、衣料品、住居用品も少しずつ上向き傾向になってきている。
		スーパー(企画担当)	・季節商材や催事イベントの更なる展開強化によって客の購買意欲をそそる取組をスタートさせており、その成果が少しずつ現れてきている。
		コンビニ(エリア担当)	・他のコンビニの出店が相次ぐため、売上ダウンも考えられるが、秋冬物商材であるおでん、肉まんの売上がアップしている。
		衣料品専門店(総務担当)	・婦人の高級品、着物、時計、宝石のブランド品の問い合わせが昨年より増えている。
		家電量販店(経営者)	・来年より地上デジタル放送の開始ということで、プラズマ、液晶といった薄型テレビや周辺のデジタル機器の購入が増えている。
		乗用車販売店(従業員)	・待望の新型車が10月に発表、発売になる。
		乗用車販売店(従業員)	・トラックの受注台数が増えてきている。
		都市型ホテル(総支配人)	・企業の進出などにより宿泊客は多くなる。
		旅行代理店(従業員)	・9月の予約が前年同期比118%となった。価格の高い夏休みを避けているのと、学生の利用が7月より9月の方が多くなった。海外旅行は燃油サーチャージとテロの影響で低迷している。
		タクシー運転手	・会社関係の取引が上向いている。また、会社関係の利用客が多くなっている。
		通信会社(管理担当)	・単価は厳しいが、商談案件が途切れるような心配がない。
ゴルフ場(従業員)	・厳しい暑さから、6~8月の来場者が過去3年毎年落ちていっている。その反動で、9、10月の予約状況は昨年を1割くらい上回っている。		

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
	変わらない	設計事務所（所長）	・過去に計画、企画した物件がそれぞれ少しずつ設計にかかれる状況になりつつあるので、景気は良くなる。
		商店街（代表者）	・大手の製造業の下請もなく、個人消費のみであるので、なかなか景気は良くならない。消費者は税金関係、年金問題等、財布のひもを固く締めている状況である。
		商店街（代表者）	・幾分気候も良くなり、食欲が増してくる時期になるが、われわれの商圈内にはスーパー、デパートが多く、安売り合戦が始まっていく。
		百貨店（売場主任）	・昨年と比較すると、消費は堅調である。売上は前年比101～102%ぐらいで推移している。
		百貨店（営業担当）	・ギフト購入に慎重さが見える。紳士服は好調に推移するが婦人服が今一歩である。好天により夏物バーゲンが好調となり、月末のギフト解体セールも好評であった。
		百貨店（営業担当）	・ここ数か月は順調に推移した売上も、9月は総選挙で百貨店売上は落ちる可能性があり、政局次第では景気の後退も予想され、しばらくは堅調ながらも横ばいが続く。
		百貨店（販売促進担当）	・売上は前年に追いついてきているが、前年を上回るとは難しい。
		百貨店（売場担当）	・現状では、来客数は前年比97.5%で推移しており、今月は同99.9%となり若干上向いている。しかし原油価格等が上がっており、原材料の価格の上昇が商品にどのような影響を及ぼすかが懸念材料として残る。
		スーパー（店長）	・盆過ぎから買上点数、単価の下落が続いている。来客数は落ちていないが先行き楽観はできない。
		スーパー（店長）	・競争店がオープンして半年くらいしか経っておらず、まだ回復状態にないため、2、3か月後も現状とほぼ変わらない厳しい数字が続く。
		スーパー（店長）	・衣料品の売上は好調であるが、食料品関係の点数が特に減っている。青果、生鮮、特に野菜関係の市場の相場が少し下がり気味である。
		スーパー（店長）	・秋物衣料も現況厳しい状況なので、現状と流れが変わらないトレンドで今後も推移していく。
		スーパー（店長）	・これまでは増床効果で前年比で客数は増加していたが、いよいよ来月から1周年になり、客数の増は見込めない。1周年セールも入るが、それが客数増につながるかは疑問である。
		スーパー（総務担当）	・原油高の状況が続いているので、この状態で行けば景気に影響が出てくる。
		コンビニ（販売促進担当）	・今年1～8月末まで前年比100%を超える月が一度も無かった。新商品は毎月出ており、フェア関係も実施しているが、なかなか前年を上回るほどの販売までは至らない。年末にかけてはクリスマス商戦があるが今の傾向から見るとこのまま横ばいである。
		家電量販店（店員）	・暑さが落ち着くと薄型液晶テレビやオープンレンジ、マッサージ機等に動きが出てくる。
		家電量販店（店員）	・9月に入ってパソコン関係の新製品が出てくる予定であったが、主だった動きがないので現状維持となる。
		家電量販店（企画担当）	・現在のところ、ボーナスも普通どおり出たということだんだん良くなってきており、このままの状態が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・車両価格150万円以下の車が60%を占め、利益がなかなか上がらない。
		乗用車販売店（管理担当）	・モデルチェンジ等はあるが買い替え需要に結び付くかは分からない。
	乗用車販売店（販売担当）	・客との商談時間がかかり長くなっている。特に高額商品の購入にはかなり慎重な購買行動が見られるので、この先も当分変わらない。	
	住関連専門店（経営者）	・秋に入るとプライダル家具の動きが出てくるが、置き家具の需要や回復はまだ程遠い。	
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・原油価格高騰に伴う、末端ユーザーへの転売も限界がある。これ以上ガソリンが高くなると、月間数百リッター使う需要家は、ハイブリッドへの乗り換えを検討するという話を多く聞く。	
	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・石油類のメーカー仕入価格の値上がりは止まらない。	

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	
		都市型ホテル（副支配人）	・予約の状況からすると団体、個人ともにそう変わらない。ただし石油の単価の影響が出る。	
		テーマパーク（職員）	・例年同様今年も9～10月は個人旅行は落ち込みそうである。ただゴルフのベストシーズン到来するので秋から来年3月までは集客アップを狙う。さらにゴルフトーナメントもビッグネーム参戦があるので、セールスをかけていく。	
		観光名所（職員）	・当社は観光施設、ゴルフ場がメインなので、これからのシーズンは売上の絶対額は上がるが、前年を上回るような好材料はない。	
		設計事務所（所長）	・規模は小さいが仕事量としてはやや増えており、景気はやや良くなっている。	
		設計事務所（代表取締役）	・建設関係では、公共事業の受注を改善させるような好条件は見当たらない。ただし福祉に関する民間の建設動向は、落ち着きが見られ、施設建設は発注が続いていることから、全体としては変わらないと判断される。	
		住宅販売会社（従業員）	・諸資材等の値上げ等がじわじわときているが、今の状況では簡単には価格に転嫁できない厳しい状況である。	
	やや悪くなる		住宅販売会社（従業員）	・今のところまだ金利が低いので、客としては計画自体をゆっくり考えようという状況である。消費税や金利関係の上昇が始まると住宅関連企業は景気が良くなる。
			商店街（代表者）	・市内にショッピングセンター、大型店、また、近隣の県にも同様のショッピングセンターができるということで、ますます市場が拡大し、客が分散していく。
			スーパー（経営者）	・近日大型ショッピングモールができるため、客の動向は変化する。価格競争が激しくなるため、利益面や集客の確保が難しくなってくる。
			スーパー（経理担当）	・一品単価・客単価ともにいまだ減少傾向にあり、さらに全国規模の企業のショッピングモールの出店計画が目白押しである。
			高級レストラン（経営者）	・秋の旅行シーズンの予約が、昨年と比べてかなり悪い。
			一般レストラン（スタッフ）	・盆や正月、ゴールデンウィークのような時には動きがあるが、それ以外の月の落ち込みが激しくなっている。10、11月の落ち込みが厳しい。
			観光型ホテル（スタッフ）	・他社の進出が始まってくるので、市場の奪い合いが厳しくなる。
			タクシー運転手	・このところのガソリン価格の上昇によって財布のひもが固くなる。
悪くなる		通信会社（業務担当）	・買い替えを希望する客も、現在の商品ラインナップでは高価格商品が多く、購入まで結びつかない状況が当面続く。また、高付加価値の割に客からの問い合わせが少なくなっている。	
		ゴルフ場（スタッフ）	・大型コンペの受注組数を昨年と比べると伸びておらず、同じパイを近隣のゴルフ場と取り合っているだけで、その分単価も下がっている。今後も、新規の大型コンペの予約は見込めない。	
		商店街（代表者）	・商店街の中でも空き店舗がまた増えてきている。買物を目的とした客が減少している。	
		百貨店（営業担当）	・大型ショッピングセンターの影響はますます強くなっていく。市内中心街の空き店舗も徐々に増えつつあり、シャッター通りの傾向がより強くなってきている。中心街への集客力の低下はこれからさらに拍車がかかる。	
企業動向関連	良くなる	衣料品専門店（経営者）	・メーカー、問屋、商店街の人通りも少ない。	
		衣料品専門店（店長）	・客の消費意欲を全く見ることが出来ない。	
	やや良くなる	建設業（総務担当）	・ここ1、2か月のうちに、民間の大型工事が受注できそうである。見積案件も非常に増えてきた。ますます受注の機会が広がる。	
		家具製造業（従業員）	・原油の高騰や中国市場の好景気による需要の影響で家具の資材もかなり上昇している事が不安材料であるが、市場の動きとしては鈍っていない。	
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・数ヶ月先に受注確定の大型案件が複数ある。	

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
		鉄鋼業（経営者）	・原料であるスクラップ価格が反転し上昇している。これに伴い販売価格が底を打ち、安値が払拭される傾向にあり、年末にかけて動き出す建築需要を対象に、これから受注が増える。
		一般機械器具製造業（経営者）	・引き合いについて、新しいユーザーが協力先を探しており、景気の先行きにやや明るさを感じる。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・仕事量はさらに増加するであろうが、消化しきれない状況である。
		建設業（従業員）	・見積件数の増加やマンションの販売等に着手するため、やや上向きになる。
		輸送業（従業員）	・前年同月実績を連続して上回っており、荷動きの拡大基調がはっきりしてきた。ただし、軽油代の値上がり深刻な問題になっている。
		金融業（営業担当）	・取引先で、製造業関係の受注量は安定して伸びつつある。また、小売業に関しては、家電等を中心に猛暑の影響もあって比較的好調に売れているため、今後も安定して景気は上向いていく。
		不動産業（従業員）	・開発用地・投資物件の物色が、中心部から地方へ広がりをみせている。また、案件の増加から不動産信託が順番待ちになるなど、不動産投資が過熱しており、当面この傾向は続く。
		広告代理店（従業員）	・8月は年間を通してチラシの折り込み枚数が最も少ない月の1つだが、例年に比べてわずかながら伸びている。4月から5か月が経過したが、累計で現状維持かわずかながら伸びている。これは過去になかった傾向であり、景気の順調さがうかがわれる。ただし、業種による格差があり、パチンコなど娯楽サービス業は好調であるが、小売業はまだまだ不調である。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・9、10月は年末需要に向けた製品作りで加工メーカーの引き合いも強いが、鳥インフルエンザの関連で輸入原料及び国内原料供給にも影響が出てきそうである。取引先の引き合いも強いが原料不足で工場での生産ができない状況になりそうである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・夏場は陶磁器関係は落ち込む傾向にあり、その落ち込みは続いている。9月もあまり芳しい情報は聞かない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規品が出たが、4～5型程度で先行き多忙になるというほどのことではない。湿り気程度の仕事量で相変わらず不透明である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・自動車100万台構想の体制が県全体で確立するには1年半くらいかかる。半導体は景気サイクルの谷間であり、良くなってくるといわれているが反面、コストが下がって二極化している企業も多くある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連全般の電子部品の在庫調整もやや進んできており、現状大手との動きが前に比べると非常にムラが少なくなったり、全般的な動きが出てきている。
		精密機械器具製造業（経営者）	・現在の受注量、取引先の様子から大きく変わることはない。
		金融業（得意先担当）	・大手製造業中心に景気は回復しているが、地方までまだ波及されていないというのが実状である。
		経営コンサルタント	・半年位前と比べると現状は景気はかなり良くなってきている。ただこれが秋冬に向けて今後一本調子で良くなるとは考えにくいので、現状維持がしばらく続く。
	やや悪くなる	繊維工業（営業担当）	・百貨店では売上が上がったという新聞や政府の情報があるが、それはあくまでも海外生産によるものであって、国内の工場では景気は上向いていない。
		経営コンサルタント	・一般消費の伸びが見られない。
	悪くなる	農林水産業（従業者）	・ハウス栽培のコストで、大きなウエイトを占める重油の価格が、昨年比2割上昇（一昨年比5割上昇）したため、収益を大きく圧迫する要因となっている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・先行受注は増えてきており、景況感が良い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・例年、秋口の求人は活発である。特に最近人手不足感があるので、お歳暮に向けての求人対策は早まる。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人数が増加しており、地場も少しずつ上がってきている。	

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
		新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・来年3月の北九州空港の開港に向け、経済活動が活発になってくる。
		民間職業紹介機関(職員)	・以前は若手中心のオーダーがほとんどだったが、7月以降は中高年の求人が増加傾向にある。景気回復に伴い企業は設備投資に走り始め、同じスピードで人材の採用も活発になっていく。市場動向を考えると中高年求人は年末がピークである。
		民間職業紹介機関(支店長)	・景気の上昇機運が求人数、退職数に反映してきている。業界全体の伸び率も2けたを維持しており、年度下期に期待感が持てる。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・最近中心部の仕事よりも地方の仕事の方が多く、また求人への反応も、地方の仕事ほど良い。中高年の募集が多い。
		求人情報誌製作会社 (経営者)	・季節が秋に入るので積極的な販売促進が始まり、それなりに購買意欲が高まる。市内だけでも現在販売中やマンションの建設ラッシュが見られ、いずれの物件もそこそこ売れている。マイホームへの購入の関心度はまだまだ低金利の今がチャンスであり、低くない。日々の細々した消費を節約し大きな出費は計画を立て、望んでいるのが現在の傾向である。
		職業安定所(職員)	・新規求職者が増加傾向にあること、また非正規雇用の求人が増加していることなどから安定した雇用が期待できない。
		職業安定所(職員)	・公共料金の値上げ等、原油高の影響が少しずつ出てきている。企業もここまできが目いっぱいという状況まで追い詰められている。
		職業安定所(職員)	・請負業者にかかわる求人はやや頭打ちの感があるが、派遣事業、パートタイム求人は引き続き増加している。求職者数の大多数が安定したフルタイム就労を希望していることから、見掛けほど雇用環境は改善していないという状況である。
	やや悪くなる	職業安定所(職員)	・ガソリン等の価格上昇が企業の収益に影響を与える。
	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	スーパー(企画担当)	・来客数も安定してきており、前年同月を上回る月が連続している。
		スーパー(財務担当)	・既存店ベースで何とか100.6%の推移であり、回復基調であるのでやや伸びていく。
		衣料品専門店(経営者)	・少しずつではあるが、客数、販売量ともに上がってきている。これからの時期は、単価も上がっていくので、良くなる。
		その他飲食〔居酒屋〕 (経営者)	・地元客の入客数や平均単価は平行状態が続いているが、例年に比べて平日の観光客の来店がかなり増えてきている。
		通信会社(店長)	・客の購入単価が高くなってきている。
変わらない	百貨店(担当者)	・夏の暑さにより夏物処分が好調であるが、初秋物等の入荷状況は依然として芳しくない。今後は秋物商品の入荷に左右されると判断するが、客動向としては好調であり、以前のような消費の停滞感は大分払拭されてきていることから、現在の客動向は継続する。	
	スーパー(経営者)	・まず、8月は旧盆という事もあり、中元セール等でそれなりの売上はある。しかし前年度の比較で見ると、旧盆の時期のずれもあり、9月まで、通期での比較は難しい。ただ、客単価等も依然厳しい状況にあるので、しばらくはこのような状況が続く。	
	コンビニ(エリア担当)	・自社、競合他社、それぞれの既存店の近くでの出店が多くなっており、今までのような伸びはあまり期待できない。	
	コンビニ(経営者)	・オープンしたスーパーとのすみ分けができるか否かにかかっている。これまでの経験では3、4か月で元の状態に戻ったのだが、どうなるか分からない。	
	乗用車販売店(経理担当)	・公共工事等の減少傾向の中では、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
		観光名所（職員）	・沖縄ブームは依然として続いている。また、愛知万博は9月下旬には終了する。沖縄観光にとって悪くなる要素は見当たらず、これからも順調に推移する。
		住宅販売会社（従業員）	・マイホームを取得するメリットが薄れている。所得税の控除枠の縮小、廃止や金利の上昇基調、住宅取得減税の縮小など、マイホームを取得することで逆に負担感を感じてしまうと考えられる。景気浮揚にとって、現在の一戸建ての着工戸数比率の低下傾向は大きなマイナス要因である。
	やや悪くなる	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・昨年の状況なら「悪くなる」を選択するが、今年度は秋冬向け商品の取り組みの早さやアイテムの多さから昨年以上の売上が期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・買上個数が減り続けている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・株や投資に関する本が前年と比べて多数出版されている。また、それに比例するように売行きも伸びている。株という、多少リスクがつきものの商品に個人資産を振り当てて運用していき、将来税負担が増えたり、年金が縮小されても生活にゆとりを持てる様個人個人が考え始めている。貧富の格差が次第に出てくる。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・昨年の同時期に比べて団体の受注が少なく、前年を割る見込である。
		ゴルフ場（経営者）	・2、3か月前の売上はやや好調に推移したものの、その反動が予期される。事前に営業面の努力が必要になってくる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・中心商店街エリアは現在、観光客の来客が多い。それに伴い、商店街もだんだん観光関連の店が多くなり、客割れを起こしている。従来の買い回り品のお店は減りつつあり、中心商店街で買っていた客は、郊外に散っている状況である。一部郊外店は良いが、中心部の店は観光関連を除いて、危機的状況にある。
		住宅販売会社（経営者）	・競争相手の倒産が次々に発生しており、倒産予備軍が目白押しである。また、公共工事の仕事が発注されていない。景気は益々悪くなる。
	企業動向関連	良くなる	-
やや良くなる		輸送業（総務担当）	・新規の受注が何件もあり、物流が増加する。荷主側での経営改善の為、アウトソーシングの契約も増えている。
変わらない		不動産業（支店長）	・総選挙後の動きを見なければ何とも言えない。
		不動産業（従業員）	・今月は選挙に伴う契約があるが、来年1月にも市町村合併のための選挙があり、同じような動きが予想される。
やや悪くなる		建設業（経営者）	・今月の引き合い、問い合わせ件数の動きがやや鈍い。
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）	・今の状況から見て、現在の派遣依頼の状況はしばらく続く。ただ、相変わらず人材のミスマッチも多く、また紹介予定派遣だと派遣会社の収益は期間限定であるため、数字的に上がるかは微妙なところである。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数が増えてくる傾向にあり、見通しが明るい。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・学校に届く求人以外にも、業者による合同企業セミナーの求人を含め、求人数が増加している。今後見込める求人を含めると、増加傾向にある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・県内大手の採用が終わり、中小企業の採用が始まっている。採用者数は今後増えてくる。特にIT関連は需要がますます増えてくる。反面、県内の建設業の不景気と原油高が相変わらず続いているので、懸念は残る。
	変わらない	職業安定所（職員）	・前年同月と比較すると、7月の新規求職申込件数は6.2%、紹介件数は13.9%、月間有効求職者は7.4%、就職件数は4.8%それぞれ増加し、県外就職者は12.6%減少している。中途採用だと賃金等の条件が低くなる傾向があり、再就職を困難にしている。主婦層を中心としたパート求職者と雇用保険受給者は減少している。なお、県外希望者は増加している。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き、雇用情勢は依然厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	-
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-