

・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	一般小売店〔土産〕（店員）	・愛知万博も終了し、また知床の世界自然遺産登録等もあり、北海道観光へシフトしてくるような流れがこれから現れる。去年が景気の底と考えれば、ここ数か月間は売上、来場数、来客数が増えているので、これから3か月先についてはかなり期待している。
		家電量販店（地区統括部長）	・来年、札幌市及び近郊地域において地上波デジタル放送が開始されるのに先立ち、ますますデジタル家電の需要が加速していく。
やや良くなる		商店街（代表者）	・ここに来て冬物のトレンドがみえてきたことから、ファーマ物や防寒コートがコンスタントに出れば、売上も上がってくる。
		スーパー（店長）	・食品は単価要因、競合要因等があり、現状のままのトレンドで推移すると予測できるが、衣料品、住居用品は季節商品の動向が良く、前年比が100%を超過している現状のトレンドを年末まで維持できる。
		衣料品専門店（店長）	・近くに大型店の出店計画があるため、地域的に客足が増えることで自店へのプラス効果が期待できる。
		乗用車販売店（営業担当）	・物販の量が前年に比べて増えてきている流れから、今後についても期待できる。
		観光型ホテル（経営者）	・愛知万博の閉幕に伴い、道外からの観光客、特に団体客の増加が期待される。ただし、宿泊単価は、いくぶん強気で出せるが、付帯収入が伸び悩むことが予想される。自社アンケートでは、売店に欲しい商品がないという回答が増加しつつあり、景気よりも企業努力の問題になってきている感がある。
		旅行代理店（従業員）	・選挙後の来店数や申込件数の増加から旅行客の動きが活発になっており、景気が上向いていることを感じる。一方、価格志向の動きが強く、販売商品の工夫をしなければ、良くなってきた波に乗るのが難しい。
		旅行代理店（従業員）	・選挙が一段落し、将来への不安解消が緩和してくるムードになれば、旅行等の余暇にお金を使う傾向が出てくる。海外旅行の動きが活発である。
		観光名所（役員）	・ローブウェイ、レストラン等の予約状況が改善されつつあることから、今後は良くなる。
変わらない		設計事務所（職員）	・知床の世界自然遺産登録で、観光入込客数が増加しており、宿泊施設の客入りも、周辺の網走、川湯周辺まで波及する形で増大している。また、室蘭では大手鉄鋼メーカーなどの大企業がフル操業で、経済効果が生まれ始めている。そうした状況のなか、知床周辺の宿泊施設や室蘭市内の事業投資施設の設計依頼が増加傾向にある。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・9月は天候要因や新規取引先の増加など、たまたま良い材料があって売上が良かったが、来月以降もこういう状態が続くとはまだ判断できない。
		百貨店（役員）	・全体的に季節商品の動きが悪く、客の購入意欲も感じられないものの、特定客を対象にしたイベントを企画し集客を図ると、来客数、売上とも確保できる。現状では先行きの判断が非常に難しい。
		スーパー（店長）	・早くも灯油価格の上昇が話題になっているが、これから需要期に入る北海道としては非常に厳しいものがある。
		スーパー（店長）	・販売量でみると、9月は前年比101.5%と若干伸びているが、このところの売上高の低迷を考えると、景気の足踏み状態はもうしばらく続く。
		コンビニ（エリア担当）	・客数は前年とほぼ同じ数で推移している。しかしながら同じような商品であれば安い商品を買う傾向が続いている。こうした動きが年内に変わるとは思えない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		コンビニ（エリア担当）	・企業業績が上向きになっているとの報道があるが、原油高、豊作による農作物の価格下落のほか、増税の話も出ており、消費者の買い控えが続く。		
		衣料品専門店（店長）	・例年より人出も良くなく、売上ももちろん減少している。これから寒くなるが、石油製品の値上げもあり、決して良くはならない。		
		住関連専門店（従業員）	・冬物商品がどう動くかが不鮮明なのではっきりしない。		
		高級レストラン（スタッフ）	・観光客は道内客ではなく本州客が多く、特に半分以上が中部圏からの観光客である。愛知万博が閉幕した反動で秋冬にかけて観光客に来道してもらうことができれば、わずかでも期待は持てる。		
		観光型ホテル（経営者）	・愛知万博が9月で終了したので、10月以降は多少悪くても今までのようなことにはならない。予約状況から判断しても客数は多少増えるが、前年比でみれば同等か若干下がる見通しである。		
		タクシー運転手	・3年前の規制緩和以降、札幌では毎月タクシーの台数が増えている。10月からは寒くなっていくに連れて、タクシーの利用が少しずつ増えてくる時期であるが、今年の今までの状況から判断すると、タクシーの利用客が増える見込みはなく、タクシーの台数が増えているだけに、1台当たりの売上はますます厳しくなっていく。		
		タクシー運転手	・タクシー業界は、特に天候に左右される業種であるが、降雪期までの少しの間、まだ上昇は期待できない。		
		住宅販売会社（従業員）	・住宅業界においては、戸建て志向がかなり遠のいている状況にある。抜本的な改革がないことには、この状況はなかなか脱皮できない。		
		やや悪くなる		商店街（代表者）	・石油製品の値上げの問題があり、灯油などは段々と価格が上がってきているので、当然、客は財布のひもを締める方向へ動く。このことから判断して、先の景気はなかなか厳しい。
				百貨店（売場主任）	・原油価格上昇の悪影響が様々な分野で出始めた。冷静に考えて、このことだけを取っても良い方向に動くとは思えない。
百貨店（売場主任）	・ウォームビズでの動きが期待できる反面、暖冬が予想されることでコート関連の動きが厳しいことも懸念されるので、やや厳しい状況となる。				
百貨店（売場主任）	・北海道はこれから暖房費用がかかるが、原油高の影響が懸念される。また自動車等での遠出など自動車の利用自体も少なくなる。				
スーパー（企画担当）	・原油価格の高騰が続き、水道光熱費の値上げ圧力の高まり、特に北海道の場合は冬の暖房費の高騰も予想されるところから、この冬にかけて客の購買行動は更に慎重になることが予想される。				
コンビニ（エリア担当）	・原油の高騰により、主である漁業等で経費の圧迫が進み、利益が出なくなっている。基本的に当地域は第一次産業が多いため、この影響が非常に大きくなる。消費者に対する収入が減少することも含め、今後も消費については向上は望めない。				
コンビニ（店長）	・最近、競合する全国ナンバーワンのチェーン店で、スーパーとの垣根を外すために、飲料等の価格格差をなくして安く売ろうという動きがある。当店もやはり追随していくとなると、更に単価の下落につながるのではないかと懸念している。				
乗用車販売店（従業員）	・前年と比べて、かなり厳しい状態になっている。他の販売店も良くないと聞いているので、今後については厳しい。				
旅行代理店（従業員）	・今後の年金改正、消費税率改正の動きが取りざたされており、先行きに不安感があるようだ。少しでも安く、又は不要な買物はしないなどの話が多い。				
設計事務所（所長）	・来年の物件の出足が良いのだが、中国景気、原油高に加えて、先日のハリケーンなど、建設費高騰の要因が多く、実際にじりじりと上がってきている。それらが原因となって一時的に失速する。				
	悪くなる				

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・下期の案件が早めに出てきている。人手不足になってきており、外注の確保が難しくなっている。
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	・秋に向かい、灯油や原油の値上がり傾向が輸送コスト等に影響を大きく及ぼし、大変心配な状況にある。特に北海道は燃料需要が今後増大するため、その点についても心配である。
		金融業（企画担当）	・原油価格の高騰で灯油、ガソリン価格が上昇している。所得環境が改善しない中で、需要期になる灯油価格の上昇は家計を圧迫する。ガソリン価格の上昇も運輸業など各業界にとっては痛い。原材料価格も上昇しており、大半の企業は価格転嫁が不十分で収益面にマイナスとなる。雇用に改善しているが、総じて見れば景気先行きは変わらない。
	やや悪くなる	輸送業（支店長）	・物流量で見ると、年内はそれほど大きな落ち込みはないと思われるが、物流量が減少し始める11月以降、燃料費のアップが価格に転嫁できないということと相まって、企業収益は大きく落ち込むことと想定される。経営環境の悪化も懸念される。
		輸送業（営業担当）	・船会社の値上げ要請は待たなしの状態にもかかわらず、荷主には受け入れてもらえない状態が続いているため、今後についても最悪の状態が続く。
		司法書士	・土地価格が底値と言われているが、それでも土地の売買が少なく、土地売買に伴う住宅新築件数も少ない。
		その他非製造業〔機械卸売〕（従業員）	・下期にかけて、道内の新規建築工事、土木関連工事とも低調に推移しているため、金属加工業全般にわたって、下期の受注見込みが低迷しており、消耗資材、生産材とも上期からは13～15%の減少となる見通しとなっている。
	悪くなる	建設業（経営者）	・受注がほぼ一巡し、今後、新規の受注がほとんど見込めない。手持ち工事も完了する物件が出てきて、活動が徐々に低調になる。
	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） 学校〔大学〕（就職担当）	・楽観視はできないが、運輸・物流業界を除いたほぼすべての業種で上昇傾向がみられる。 ・現在も企業からの求人が届いており、就職活動が続いている。
変わらない		求人情報誌製作会社（編集者）	・基幹産業の農業は堅調であるが、建設関連の求人広告が大幅に減少している。求人広告が入っても本州方面への請負が多いのが実情である。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・年末商戦に向け、小売、飲食の求人は引き続き好調が続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・現在は、アルバイト、パート、契約社員、派遣社員などの臨時雇用の求人が盛んであり、正社員の求人が伸びていない。今後、景気が良くなるためには正社員の求人が伸びることが必要である。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が4か月連続で前年を下回っている。求人の大部分は欠員補充であり、増員による求人がみられない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年比で8か月連続で増加しているが、増加しているのは業務請負業の期間雇用の求人であり、求職者の約9割を占める地元での常用雇用に希望する者の雇用環境は依然として厳しい状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・8月の月間有効求人倍率は0.49倍で前月及び前年より改善されているが、全道平均を下回っており、依然として厳しい状況が続いている。
やや悪くなる		-	-
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	良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
動向 関連	やや良くなる	百貨店（売場担当）	・10月は、秋のファッションバザールなど催事が多く、購入に結びつくケースが増える。スポーツ用品や旅行用品などを求め、秋冬を楽しもうという客が多く見受けられ、財布のひもも緩む。ボーナス払いなどカード決済での購入もある。
		衣料品専門店（経営者）	・今の客の流れをみていると、今後天候が寒くなるにしたがって、秋物から冬物にスムーズに移行すると期待される。冬物のコート、ジャケット等の単価増が期待され現状より少し良くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・新型のコンパクト車の投入で、需要が喚起されるものと期待される。しかし、新型車効果も以前に比べ長くは続かず、その点で一部不安材料になっている。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・わりと暑さが長引いたことが影響し、冬物はまだまだこれから先、もう少し時間をかけて売上が伸びてくる。年末に向けてこれから人もお金も動く。
		高級レストラン（支配人）	・インターネットによる宿泊予約が増加傾向にあり、レストランの売上も増加している。婚礼、一般宴会が伸び悩んでいる。ビジネスホテルが乱立し、激戦区になっているが、差別化を図ることで客が増加している。
		観光型ホテル（経営者）	・現時点で来客数は昨年と変わらないが、他県からの団体客の占める割合が高く、特に関東方面が多い。全国的規模の会合が出てきており、農業関係が目立つようになっている。
		観光型旅館（経営者）	・今年度の決算締めくくりの時期である。10、11月の予約は順調に入っている。予約の確認を徹底し、間際の目減りを減らし、更なる純増を目指す。
		観光型旅館（経営者）	・紅葉シーズンであり、行楽へのマインドが高くなる中、愛知万博も終わり県外の予約増が期待できる。
		通信会社（営業担当）	・当地域は農村地帯が中心なので稲の刈取りが終わり11月頃から上向く。
		変わらない	
商店街（代表者）	・これからの時期、例年、米の収穫がアナウンス効果として消費動向に影響してくるが、今年は昨年並みの収穫が予想され、年末まで商店街の売上に大きな変動を与えるような材料はない。		
一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・先日、子供の運動会に行ってきたが、以前は運動会というと父兄には必ず新しいシューズやトレーニングウエアを着ている人がいたが、誰もそういう人がいないのにびっくりした。		
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・問屋やメーカーの話では、街を歩くと薬屋がなくなって、大きなドラッグストアだけが残っている。非常に寂しい状況にあり、これでは景気は良くなる。街が変わってきてしまったということである。		
百貨店（売場主任）	・今後、集客力の大きい大型催事があるため、来客数、売上ともに期待したい。市内で他店の閉店があり何らかの影響がある。重ね着ルックが主流になっており、売上単価の大きいコートの動きは期待できない。		
百貨店（販促担当）	・郊外店の出店攻勢がボディーブローのように効いており、来客数の減少傾向が続いている。好転はしないが、特選ラグジュアリー、婦人服、化粧品等の好調アイテムで今後カバーしていくことになる。		
スーパー（経営者）	・依然として購買に迫力がない。県内は大型店舗の閉鎖が相次いで発表されているので個人消費の停滞感は否めない。		
スーパー（経営者）	・来客数増加は続きそうだが、昨年は10月に新潟県中越地震が発生しており、休業店舗もあったものの、地震による特需もある程度はあったはずなので、今年はそれがなくなる。		
スーパー（経営者）	・全体的な景気動向については、多少好転の兆しがみえる展開になっているが、食料品を含めた消費支出については堅実な消費態度は今後も続き、一品単価の下落に歯止めがかかっていない。競争の激化も含め、食料品を取り巻く環境は好転せず、現状のまま推移する。		
スーパー（店長）	・競合店の相次いでの出店や時間延長等オーバーストアにますます拍車をかける要因が多く、景気が良くなる要因はない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（総務担当）	・景気の明るさが広く言われているが、小売にはその恩恵が感じられない。また仕入れでは原油高の影響が量目減少等実質値上げになって来た。年金制度や医療制度等将来への不安が解消しないと消費は伸びない。電気料金、暖房費等家計への影響はじわじわ拡大してくる。パート、アルバイトの採用拡大は進んでも、1世帯当りの所得が減っているため、企業の業績が拡大しても、一般客の財布のひもの固さは続く。
		スーパー（総務担当）	・競争の収れんが進まない限り、互いにシェアをつぶし合う形が続く。
		コンビニ（店長）	・石油の価格が上昇しているのがかなり懸念されるが、9月は天候が良かったので、前年をクリアしており、今のところ我々末端の小売には影響しておらず、このまま変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・今後の構造改革次第で経済が活性化するかどうかが決まる。増税がなされれば、消費は低迷し、特に小売業にとっては痛手である。
		家電量販店（店長）	・少し液晶テレビが出始めたので、少しだけ良くなってきた部分があるが、代わりに冷蔵庫など他のものが良くない。
		乗用車販売店（経営者）	・新潟県中越地震からの復興、新型車の市場投入等プラス要素と、車選びに直結するガソリン高騰などの不透明要素がある。最近2か月のショールーム来場者数も前年から伸びていない。昨年の水害・地震等で需要の先取りをした影響も考えると、良くて横ばい程度で推移する。
		乗用車販売店（経営者）	・各車種ともマイナーチェンジが多く、新規来客数の増が見込まれる。
		住関連専門店（経営者）	・地方は景気が上向いているという実感がない。住宅着工も昨年よりも落ちている状況であるので、家具の売上は厳しく、昨年と変わらず推移する。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・今後、選挙等の行事があるが、あまり目立って良くなる又は悪くなる要素は見当たらない。ある程度持ち直す傾向が期待できるが、酒は一気に需要が増えることはなく、このまま横ばいで推移する。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・冬場に向けて、燃料の高値安定が進み、消費者の節約志向が強まる。また、暖房用灯油の価格が高くなっていることで消費量の減少がより進み、ガソリンスタンドにとってはさらに厳しい状況になる。
		高級レストラン（経営者）	・あまり良くなる要素はないが、株高をみると少し期待される。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・当社では2回にわたる希望退職を実施し、来年1月には1店舗を閉店する予定である。県内では大型スーパーの撤退が相次いで表明されていることなどからこの悪い状態が続く。
		都市型ホテル（経営者）	・今後2～3か月は、大きな大会が数件入っており、一般宴会の予約状況も少しは良くなっているが、婚礼が相変わらず減少傾向にあり、全体的には変わらない。
		都市型ホテル（経営者）	・他社の動きも含め相対的には若干良くなりつつあるが、予約のスパンが短いので現在の受注状況では変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・9月の中間決算の時期にあって、勝ち組、負け組、業界の格差がはっきりと今まで以上に色分けされている。選挙後における景気の動向が年末までの3か月に大きく影響する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・狭い市場での過当競争や、30年間市の中心部にあった大手スーパーが11月に撤退することを決定する等行政も困惑する状況で、急激な景気回復は見込めない。
		タクシー運転手	・新聞紙上では、景気が上向いているということだが、我々末端業者にはその傾向が現れていない。
		テーマパーク（職員）	・秋の観光シーズンに期待をしているが、予約の入込状況が、前年比68%と良くない。
		観光名所（職員）	・愛知万博が終了し、客の関心が東北地方に向くことを期待している。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・いろいろな商品が高くなる懸念があり、仕入価格をすぐに販売価格に反映できないことから、各店が苦勞する。
		スーパー（店長）	・灯油の需要期に入るが、灯油価格高騰の影響が買い物動向にも必ず現れる。
		スーパー（企画担当）	・9月以降、県外企業による新規出店が続く計画があり、顧客の分散が見込まれる。
		スーパー（企画担当）	・原油が高くなっているため、これから冬に向かって、灯油の値上がりが見込まれる。原油関連製品の値上げの影響で景気が悪くなる。

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	
		コンビニ（経営者）	・現在、前年比108%と好調であるが、今後3か月後は例年悪くなる時期である。近隣のマンションの建設やビルの解体工事がプラス要因で、3か月続いたキャンペーンが今月で終了することがマイナス要因である。当店の場合200メートル四方に、他社が3店あるので、キャンペーン終了による差別化がなくなり競争が激しくなる。	
		衣料品専門店（店長）	・商品本位で購入する優良客の立ち上がりが遅れている点を考慮すると、実売期から処分期にかけても苦戦することが予想される。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油高がこのまま進めば、これから寒くなり、灯油の買い控えが出て、売上が伸びなくなる。	
	悪くなる	スーパー（経営者）	・原油高に伴い、灯油、ガソリン価格が高騰し、ショッピングセンターのオープンにより価格競争が激化している。	
		衣料品専門店（経営者）	・原油高に関連する諸製品の値上げや生活に密着しているガソリン、灯油の値上げが今後あらゆる面に悪い影響を与え景気は悪い状態が続く。	
		一般レストラン（経営者）	・客の様子は、コンピューター関係、医療関係、若干不動産関係で忙しいようであるが、当業界には伝わっていない。当業界が忙しくなれば、世の中が良くなっているということが言えるが、良い話は聞かれない。12月を迎えるがかなり景気は落ち込む。	
		タクシー運転手	・当地域では、百貨店、大型スーパーが撤退している中で、当社に3～5人の運転手が入社した。最近、また新しいタクシー会社ができ、他に仕事がないからこのような状況になるのかもしれないが、タクシー業界の将来は厳しいことが予想され、良くなる見通しはない。	
		タクシー運転手	・現在でも客は少なく、乗務員の生活も成り立たず、他に仕事があれば転職したいとほとんどの人が考えている。当地域は新規参入で3社増える予定で、良くなる要素はない。	
	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）	・自動車部品並びに民生機器ともに好調さを持続できる。為替水準がやや円安で安定しており、さらに輸出環境が好転し、業績に貢献する。
			建設業（企画担当）	・今月は受注が大きく伸びてきた。今後2～3か月の予定を見て工場関係や外資系ホテル等の計画があり年内の見通しはやや明るい。
広告業協会（役員）			・小売業などにも明るさがみられ、地元企業からの引き合いも多くなってきている。	
その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）			・米の作柄も良く、今年の新酒は良い出来が期待できる。新商品では環境に配慮した商品も多く見受けられ、環境問題の意識の高まりとともに注目される。	
変わらない		農林水産業（従業者）	・果物の単価が9月に入っても上がらず、前年比50%がやっとである。これから収穫されるりんごの単価もあまり期待できない。	
		土石製品製造販売（従業員）	・一時的な受注の見込みはあるが、継続した受注の確保は望めない状況にある。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・各社とも原材料のコスト増が、売価に反映できない分、下請に厳しい価格要求をしている。受注増だけでは、利益の確保が不可能になってきている。コストを下げるため新卒採用ができず、人材派遣でしのぐしかない状況である。	
やや悪くなる		食料品製造業（経営者）	・9月から原料価格の値上げに伴い、販売価格も平均的に約7%値上げしており、これが販売面に影響する。	
		食料品製造業（経営者）	・10月から原料価格が更に上昇となる。原油価格の高騰で重油等エネルギー費用や資材も上昇でコスト的に厳しくなる。売上も伸びる要素がない。	
		繊維工業（総務担当）	・わずかであるが、国内での消費の上向き傾向がみられ、底を打った感があるが、繊維業界の立ち直りは他の業界よりも遅く、生き残りをかけた業界の活動は続く。	
		木材木製品製造業（経営者）	・住宅部材の収益性が改善される前に、販売単価の引き下げが見られるほか、船運賃等のコストアップがみられ収益性が悪化してきている。	
		建設業（従業員）	・公共工事が減少している。	
		輸送業（従業員）	・原油高騰のあおりで、航空運賃の値上げが懸念される。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信業（営業担当）	・入札案件の内定取消しで、仕切り直しで逸注などのような事例を目の当たりにすると、この先もこういったケースが想定されることと、入札に対する警戒心からあまり積極的な入札参加が見込まれなくなるような雰囲気がある。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・8月にチラシの件数がかかり落ち、9月に入っても伸び悩んでいる。チラシのクライアントである商店、スーパーは消費者の動向を勘案してチラシの配布を依頼していることから傾向としては悪くなっている。
		コピーサービス業（経営者）	・大口案件の見通しも少なく、小口商談の数も少ない。明るい見通しは感じられない。官公庁関係の建物の新築計画が少なく見通しは暗い。物販、コピーサービスともに厳しい。
		悪くなる	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・県南地域のメーカーにおいて増産をする計画があることから、人の受け入れの相談が出てきている。また、会社のOB、OGを派遣社員として復帰させたいという動きが出ている。
		人材派遣会社（社員）	・現段階で、2007年4月入社の新卒採用数を増やす又は新卒採用に踏み切る意思決定をしている企業が昨年よりも1.2～1.3倍で増えている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・京阪の資本であるが、流通を中心に大型店の出店予定とビル建設が相次いでいる。それにとまなう求人募集がまもなく開始され、年末にかけて多少良くなる。
		職業安定所（職員）	・求人数の減少幅が縮小傾向にあり、今後主力である製造業関連の求人が回復するとみられる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・拡大基調にはないが、逆に安定していると感じている。大きな案件はないので地味だが、各派遣スタッフの残業もほどほどに多く感じられ、各職場ともそれなりに忙しいようである。
		人材派遣会社（社員）	・雇用の安定化が浸透しつつあるためか、以前に比べて派遣社員の雇用期間も長く、新規の提案の方に焦点をしばっているような状況である。大幅な増減はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・老人ホームや介護施設の新設の動きがみられ、介護士やヘルパーの求人が増えている。しかし、求人増の大きな要因にはなっていない。
		職業安定所（職員）	・求人が増加している中、求職者も増加していることから、有効求人倍率に大きな伸びはみられない。求人数の増加は、派遣請負業からの大口求人と大型店舗出店に伴う1事業所からの大量求人が主な要因である。原油価格の高騰を警戒している企業も見られ、今後雇用環境が大きく改善されるかは不透明な状況にある。
		職業安定所（職員）	・管内企業は、同業他社との競争、グローバル化による受注価格低下、原油高による経費増により収益が圧迫されており、景気回復の兆しが望めない。
	やや悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・10月1日に合併する市町村が多く、しばらくは受注が減少する。
		職業安定所（職員）	・市内の老舗百貨店で解雇者を出している。また、10月末に大型スーパーが閉店し、相当数の離職者が出ることが見込まれる。
職業安定所（職員）		・最近事業所閉鎖した企業があり、この先も数件が予定されている。また、地元企業からの大量求人は期待できない。	

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	-	-

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）	・10月は食欲の秋ということで、今現在売上を引っ張っている弁当やデザートなどの更なる販売が期待できるほか、ドライブや行楽、観光需要も期待できる。11月は歳暮やワイン、12月はクリスマスケーキや年賀状とはっきり目標をもって頑張れる月がやってくるので、しっかり準備をしていけば数字が作れる。
		通信会社（営業担当）	・通信インフラ関係の成長が期待され、IPでの地上デジタル配信や携帯電話受信も可能になるので、今後も期待される。
やや良くなる	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・今年はウォームビズの提案で、秋冬におしゃれで暖かい服装が流行する兆しである。当店でもウォームビズを全面に展開するが、温暖化ばかりではなく、おしゃれな提案をしていきたい。10月は大きな催事があるので相当の動員がある。
		百貨店（販売促進担当）	・豪雨、台風、地震と、天災によって来客数が減少し、売上が減少した前年と比べると、今年は売上増が見込める状況である。
		衣料品専門店（販売担当）	・1年ほど前から郊外や駅前に大型ショッピングセンターなどのオープンが続き、客の流出が続いている。商店街の通行量そのものは今も減っているが、天候に合わせて徐々にファミリー層など、店のターゲットになるような客層が増えてきているようなので、今後は若干上向きになる。
		家電量販店（店長）	・薄型テレビの価格が急激に下がっているため、年末には需要の波が押し寄せる。原油の高騰で石油暖房から電気暖房へのシフトが加速し、高単価であるエアコンが暖房としてより強く認知されそうである。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売があることや、今後冬の用品が売れるので、多少は良くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・自動車の商談をするなかで、オプション等にお金をかけ、よりグレードアップ仕様にする客が増えてきている。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・ボーナス商戦に入ることと、当地の主要産業である果樹生産が台風の影響も少なく好調であることから、やや良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約状況が若干上向いている。
		タクシー（経営者）	・昼も夜も客の動きが良くなっているため、この先も良くなる。
		遊園地（職員）	・愛知万博が終わり、通常の利用者が戻ってくる。
住宅販売会社（経営者）	・マンション、戸建て共に新築ラッシュで、それなりに需要があり、数字が伸びている。		
変わらない	変わらない	百貨店（営業担当）	・一部ウォームビズ関連で売上が増加するところもあるかもしれないが、今の売上、来客数の状況をみていると、極端に上向いていくということはない。
		スーパー（統括）	・団塊世代の消費の動きが旅行志向、健康志向、本物志向という形になって表れ始めている。一方、生活防衛型の価格訴求商品の動きも活発でウエイトも大きい。今後は価値訴求型の商品の提案、提供方法で差が出てくる。
		コンビニ（経営者）	・中華まんやおでんなどは伸びるが、全体的には変わらない。
		家電量販店（営業担当）	・イベントや話題性の商品がなく、売上アップは困難である。何とか前年キープを目指す策を考えている。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算期の来場者が少なく、これから先の来場者数に不安がある。
		一般レストラン（業務担当）	・10～11月の宴会予約は前年並みであるが、結婚披露宴予約はゼロである。通信販売部門の売上は前年比で50%増加しているものの、元の実績が小さいので会社全体への貢献度は小さい。
観光型ホテル（スタッフ）	・10月はそれなりの動きがあり多少期待が持てるが、その後の入込はかなり悪い。紅葉の時期から冬のシーズン到来までの間をいかに埋めきれぬかで変わってくる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由		
		旅行代理店（従業員）	・直接客の料金に反映される燃油サーチャージなど、原油価格高騰の影響が出てくる。		
		タクシー運転手	・今月は7、8月と比べて夜飲みに行く客が非常に少なく、売上が前月と全く違うほど減っている。昼間は工業団地や流通団地に営業に来る客がいるので何とか動いているが、夜と照らし合わせてみると先行きが不安である。		
		観光名所（職員）	・本格的な紅葉シーズンに入るが、この夏の入込状況からすると来客数は例年を上回る。一方、レストラン、ホテル関係は自分の別荘で食事をする人が多いことから、一部の人気店を除き、全般的に例年を下回る見込みである。		
		ゴルフ場（支配人）	・周辺コースと当コースとの料金格差が平均化されることや、この秋、天候の安定が予想されること、客単価も前月同様となる見込みであることから、安定的に進む。		
		その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 （職員）	・リラクゼーションに対するニーズは増えつつあるが、この分野への新規参入も増えてきていることから、客の取り合いになってくるのでその辺のバランスがどうかというところである。		
		設計事務所（所長）	・今までは多少情報があったが、今月はなくなってきている。同業者の話聞いてもなかなかこれから伸びていくような材料はない。まだ当地域の景気は停滞している。		
		設計事務所（所長）	・大きな変化はないが、受注件数がかなり良かったのでしばらく安定した仕事ができる。		
		住宅販売会社（経営者）	・8月の路線価に続き、9月の基準地価が下落した。全国的に下落率が減少しているなか、当県の下落率は前年並みで、下げ止まっていない。マンションは建設戸数が過去最高だが戸建ての販売が低迷している。地価安定は再来年との見方が強い。		
		やや悪くなる		百貨店（店長）	・町村合併という不安材料により買物が減る上、郊外大型店がリニューアルオープンするため、悪くなる。
				スーパー（経営者）	・競合店出店により、売上、利益の確保が非常に厳しくなる。あらゆる経費の見直しが要求されてきている。
コンビニ（店長）	・近隣商業圏内の年中無休24時間営業の小型スーパーの影響は当初予想よりもかなり大きく、取扱カテゴリーすべてが前年同月比でかなりのマイナスとなっている。今後マイナス幅は更に大きくなるのではないかと心配している。				
衣料品専門店（店長）	・原油高の影響で材料費及び燃料費がじわじわと高くなっているために、買い控えや旅行の自粛が少しずつ増える。				
衣料品専門店（統括）	・これから2～3か月後は前年同期比ではそんなに変わらないが、歳末商戦や商業的なイベントがあっても、当店の最盛期である今の時期に見合う売上にはならない。				
旅行代理店（従業員）	・業績の良い会社の旅行は年々派手になっていくが、大半の会社は余力がなく、旅行どころではないといった感じである。秋の旅行シーズンを迎えているが、売上は前年より悪化しそうである。				
美容室（経営者）	・このところ同業者の開設が増えているので、売上は伸びない。まして、連休などはレジャーで遠出をするなど、美容にお金が回らなくなる。10月から社会保険料も増えるので、ますます財布のひもは固くなる。				
設計事務所（所長）	・当事務所の仕事については3か月後も何とか良いと見込んでいるが、建設業全般で考えると、着工件数は減る方向にあるので、やはり厳しい。				
悪くなる				コンビニ（店長）	・大型店がまた進出するという話があるので、これから悪くなる。
		タクシー運転手	・タクシーの利用客は極めて少なく、これ以上増えそうもない。		
企業 動向 関連	良くなる	化学工業（経営者）	・2、3か月先までは、目一杯受注が入っており、人員は熟練OBを確保し、資材置場等を空けて原材料が入ってくるのを待っている状態である。		
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・7月に開かれた国産ワインコンクールの影響もあり、大手、中小メーカーとも、栽培から醸造まで国産主体のムードが出てきている。徐々にではあるが、国産100%の商品が認知されつつある。現在は焼酎ブームだが、ワインブームが再びくる。		
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・製品単価の問い合わせや、見積依頼がぼつぼつきているので、期待している。		

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
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・四輪駆動車向け部品の冬場の新規立ち上げ、増産計画に対応するために、この秋に設備を増強しており、その効果が大きく出てくることを期待している。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・宝飾の展示会で高額品が売れている。過去の例からみても株が上がれば高額品が売れることから、期待は大きい。
		金融業（経営企画担当）	・原油の高騰が企業側の当初の想定を超えるレベルになってきており、徐々に影響が出始めている企業もあるようだが、製造業ではそれ以上に受注増が見込まれるため、影響は最小限に抑えられそうである。
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	・このところ原油の高騰もあるが、鋼材、高炉関係の鉄板類も半年前のように毎月値上げ要請が来ることもなくなっており、高値ではあるが安定してきている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注金額の内容の悪さと、原材料の値上がりも今でも大変重荷である。年内の仕事量はある程度確保しているが、これから先、原油の高騰がどれくらい影響してくるか分からないので心配である。
		精密機械器具製造業（経営者）	・積極的な取引先もあるが、先行き不透明なところも出ている。今のところは変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・今までは相当忙しかったがこの1～2か月は大分落ち着いてきて、土日出勤や深夜残業をするほど忙しくはなくなっている。今後はそんなに忙しくやるような仕事はなく、反動で普通かやや落ち目となる。
		広告代理店（営業担当）	・11月にオープンする大型ショッピングセンターへの期待はあるが、既存物販店の年末商戦への宣伝広告費が現状伸びていないので変わらない。
	やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・原油価格の高騰はまだ続き、原材料高騰がこのまま続くようであれば大豆関係の食品業界は非常に危ない状態になる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・10月末まで現状維持であるが、11月より仕事量が10%減少する。
電気機械器具製造業（経営者）		・10月は前年並みの受注量を確保できたが、11月は分からない。この2～3か月はスポット受注で救われて、何とか前年並みの売上となっている状況なので、スポットがなくなるとかなり落ち込む。	
輸送業（営業担当）		・年末に向かって物量が増え、配送依頼は増える反面、燃料高のなか採算を考えて仕事をこなす協力会社が増えており、全体的には仕事量に対して車両の確保が厳しい状況になる。	
不動産業（管理担当）		・新規入居の下見などは継続的にあるが、賃料面での折り合いがつかず、なかなか成約には至らない。その上、賃貸面積縮小の話があったり、経年劣化の緊急補修で維持、修理費用が増加傾向にあり、収益面では非常に厳しい。	
その他サービス業〔放送〕（営業担当）		・自動車、電機産業が依然厳しい状況にあり、全体的に売上高は伸びていない。商業関係のイベント受注が減少していることから、10～12月の売上は前年同期比で4%程度落ち込む見通しである。	
悪くなる		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・10月から5%、年間で約10%のコストダウンを要請されている。原油高騰に伴う材料、燃料値上がりをもろに被り、売上、収益面等大幅に悪化していく。
雇用関連	良くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・雇用が今、急激に増えている他に、12月の頭に現在110店舗あるアウトレットが新しくあと40店舗増やす。求人広告の依頼がきており、約400名の募集をかけるので、周辺エリアの活性が見込まれる。
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・こここのところ、親会社から人の採用を頼まれることが多くなっている。これから忙しくなる。
		人材派遣会社（経営者）	・住宅関連等の素材、原料等は、原油価格の高騰などで結構厳しいが、需要は出てくると見込んでいる。電機電子は相変わらず生産が堅調に伸びているようなので、人手不足等から求人数は結構多く出てくる。自動車関連は現人数での生産で、残業も増えてくる。
		人材派遣会社（営業担当）	・公共機関の整理統合の話は懸念材料であるが、求人数の動きが非常に活発化しているので、やや良くなる。
学校〔短期大学〕（就職担当）	・学校に対する直接の求人は少ないが、企業はまだ人員が充足していないようである。内定辞退による採用活動の通年化も多くなっているようなので、期待している。		

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
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・年間契約の客がほとんどなので、今年度中はあまり変動がない。2～3か月の範囲で状況が変わるものはスポット的な細かい仕事が多いが、今のところ特段売上が伸びるような要素はない。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は、2か月ぶりに2,000を超えたが、過去1年間は前年の11月、今年の5月を除き、前年比で減少しており、全体的に減少傾向と、明るい兆しがみられる。しかし、アメリカ南部のハリケーンが更なる原油価格高騰につながると考えられることから、主要産業の製造業を中心に影響が懸念される。
		職業安定所（職員）	・求人数の増加も背景にあり、求人を見に来る求職者が増加している。新規設置の事業所のほとんどはサービス業であり、若年者やパート従業員を希望する求人が多く、中高年には依然として厳しい状況にある。
		学校〔大学〕（総務担当）	・約92%という内定率が出ている学科もあるが、業種によっては良いところと悪いところが大きく分かれている。今後、すぐに景気が大幅に改善するとは考えにくい。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	一般小売店〔家具〕（経営者）	・商品の販売量はあまり芳しくないが、内装、改装の工事関係は、既に客の要望もきており、良くなる。
		百貨店（売場主任）	・株高等明るさが出始め、婦人服はもとより、紳士服まで好調になりつつあり、消費全体をけん引する。ウォームビズ効果も、好調の予測の1要因である。
		百貨店（企画担当）	・最近、モチベーション企画等への反応がかなり良く、商品によっては客の購買意欲が強い。
		百貨店（広報担当）	・客の購買意欲は1年前に比べておう盛になりつつある。特に、高額品の売行きは堅調で、高額所得者の購買意欲は高まっている。一般消費者向け商品の品ぞろえも強化し、好調に推移しているため、今後これらの動きが定着すれば売上アップ基調が確実になる。
		百貨店（広報担当）	・価格と価値のバランスがとれた商品に対しては、客の購買意欲は高まってきている。異常気象や天災といった特殊要因がなければ、今後もこの傾向が続く。
		百貨店（営業企画担当）	・秋物衣料品の中で、高単価商材の動きが活発化している。婦人服のジャケットでは、従来1万円台が最も動いていたが、9月はそれより1万円以上高い商材が最も売れている。デフレの脱却を実感する。
		百貨店（販売管理担当）	・販売数量、販売単価の上昇が6月から続いており、消費意欲の高まりを感じる。衣料ではウォームビズの流れがあり、ニットを中心に追加アイテムの販売も期待できる。
		スーパー（店長）	・8月中旬に競合店ができてから、8月で400人、9月で300人客数が減少しているが、わずかながら回復してきている。3か月先には、現状よりも良くなる見通しである。
		コンビニ（経営者）	・現在、客の流れは郊外の大型店か駅近くの総合型に向いている。当店は駅前立地の強みもあり、健闘している。
		コンビニ（経営者）	・秋以降、近隣からの新規客が見込めそうである。
		衣料品専門店（経営者）	・このところ、株価の上昇等、明るい雰囲気が出始めている。増税や年金負担で消費者の収入が減少することが多少懸念されるが、客の様子をみていると、季節に1枚は良い物が欲しいという前向きな雰囲気がみられる。
		衣料品専門店（店長）	・ウォームビズの影響で需要が高まり、来客数は増加する。
		家電量販店（営業統括）	・客が、価格だけでなく、性能や品質も考慮して商品を選択するようになってきている。
その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・高額商品の売行きも引き続き好調であり、レンズ他、全体的に単価が上昇している。来客数も徐々に戻りつつある。		
一般レストラン（経営者）	・客から、ボーナスが良かった話や、不動産が上昇して物件が動き始めている話を聞いている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（支配人）	・どの程度持続するかは不透明だが、先行きの予約状況が、7～9月に比べて良くなってきている。
		旅行代理店（従業員）	・秋の行楽シーズンの問い合わせ、予約が増加している。間際での予約も多くなってきていることから、今後に期待できる。個人旅行の申込は前年比100%を超えている。
		旅行代理店（従業員）	・2、3か月後は、愛知万博の一体感はあるがもしれないが、団体では年末等の予約が入りつつあり、9月より良くなる。
		タクシー運転手	・最近、乗務員が全然集まらないという話を聞いている。支度金等を出しても新規就業がないようで、若干の増収が期待できる。
		通信会社（企画担当）	・デジタル家電の好調と値下げが好影響を与える。
		通信会社（営業担当）	・薄型TVの低価格化でデジタル需要が出てきている反面、IP放送との競争が激化する。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・家庭用ゲームショウで発表された新ハードが、年末に発売される予定であり、これに合わせてソフトも発売されることから、家庭用は活況が続く。
		設計事務所（所長）	・仕事量が出てきており、この数年間のマイナスを、ようやく相殺できる程度にまでは良くなってきているものの、回復はまだ完全とは言えない。
	変わらない	商店街（代表者）	・クリスマスや年末年始のイベントについて、準備が完全ではないので、不安が残る。
		商店街（代表者）	・現状、売れ筋がなく、大変な状態であり、今後も売れ筋が出てこないこの状態が続く。
		一般小売店 [衣料・雑貨]（経営者）	・本格的な秋冬物の季節に入るが、全体では売れているものの、商品ごとの売行きがまちまちであり、末端の小売業では景気が良くなったとは実感できない。小売店の厳しい状況は続く。
		一般小売店 [茶]（営業担当）	・当業界でも、生き残りの競争が激しい。値引き競争にも歯止めがかからず、品質の良い商品よりも低価格商品の受注が増えている。今後も横ばいにとどまりそうである。
		一般小売店 [鞆・袋物]（従業員）	・イベント、販促の打ち出しが難しい。スポーツ需要だけは見込めるが、その他については非常に厳しい。例年はフレッシュャーの動きがあるが、今年は春先から夏場にかけて動きがあったため、秋の需要は見込めない。単価についても、本格的なスポーツ商品は2割程度の上昇が見込まれるが、一般商品については非常に買い控えが目立つ。ギフト需要については非常に良い。
		一般小売店 [CD]（営業担当）	・客は低価格商品については購買意欲はあるが、来客数は回復していない。
		百貨店（総務担当）	・秋冬物衣料の動きがまだ鈍い。本格化するまでには、もう少し時間がかかりそうである。
		百貨店（営業担当）	・婦人、紳士のアパレル関連については、秋物の動きが良く、今後も極端な暖冬にならなければ、順調に推移する。ただ、今後の原油高が商品の値上げに直結してくると、緩やかに上り調子であった個人消費が収縮する恐れもある。
		百貨店（営業担当）	・株価上昇の個人消費への影響があまり感じられないことに加え、気温が高く天候も不順であり、婦人服を中心とした秋物衣料品が不振である。
		百貨店（営業担当）	・現在は、売れ筋商品が店頭と並んでいるため好調であるが、今後は、欠品による売り逃しが起きる可能性が大きい。冬の売れ筋商品の仕入れにはまだ、不安がある。
		百貨店（販売促進担当）	・株価も上昇基調で、富裕層の消費は堅調である。ただし、業態間競争は変わらず厳しいため、商売を差別化できなければすぐに売上不振につながる。
		百貨店（営業企画担当）	・高額品の動きが出てきているのは良い兆候であるが、来客数の減少傾向が続いているため、今後の歳暮、クリスマス商戦は苦戦が予想される。
		スーパー（経営者）	・6月からあまり良くない状態が続いている。青果の相場安や競争の激化で、これから先もあまり良くならない。
		スーパー（店長）	・客は依然として価格を重視して、地域の競合店を含め買い回りをしている。必要な物しか購入しないので、客単価も伸びない。
		スーパー（店長）	・各社とも商圏内で客の支持を維持すべく、価格訴求を強めている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・防寒衣料の売上は年々厳しくなっているが、それに代わる商品を各取引先も開発しており、衣料品は昨年以上の伸びが期待できる。
		スーパー（総務担当）	・大型店同士の競争が一層激しくなり、小さなスーパーは客の確保に苦労している。先行きが良くなる見通しはない。
		スーパー（統括）	・広告商品や目玉商品に対しては、客は敏感に反応して購買意欲を示しているが、それ以外の正規価格品や高額商品については、動きが決して良くない。
		コンビニ（店長）	・季節品を値下げ処分したところ、50%割引で一度客の反応があったが、その後は更に値下げしないと売れない状況である。
		コンビニ（商品開発担当）	・キャンペーンやフェアを実施しても、客の動きが鈍い。
		衣料品専門店（経営者）	・小売業は競争も激しく、同質化から抜け出すことが難しい。
		衣料品専門店（経営者）	・秋から冬への移行期には、値段の安い物であれば客はためらわずに購入するので、そのような商品をうまく集めれば、業績は上がる。
		衣料品専門店（経営者）	・大きく動くヒット商品が見当たらない。単価が多少上昇することに期待しているが、来客数の動きが不安要素である。
		家電量販店（経営者）	・年末、年始は大きなイベントや行事もなく、これから投入される新製品にも注目商品が少ない。小売側からの仕掛けが大きく売上を左右する厳しい年末商戦になる。
		家電量販店（店長）	・年末に向けデジタル家電市場は活性化する。
		乗用車販売店（販売担当）	・ほとんどの人がガソリンの高騰等物価の値上がり懸念しており、購買意欲も低下している。新型車が発売されても、乗用車市場が活発になるには、まだ少し時間がかかると思われる。
		乗用車販売店（営業担当）	・半期の決算期である9月は、来客数は相応にあるが、契約客への値引き等で、単価が低下している。この先も暮れまで同じような状況が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・原油の値上がり等の影響で、徐々に買い控えが増える。ハイブリット車の発売があるが、価格の問題等で難しい。
		乗用車販売店（渉外担当）	・新車の苦戦をカバーすべき整備、板金、用品のサービス売上は、予算達成率82.8%、対前年伸張率マイナス2.3%の見込みで、3か月連続前年同月を下回っている。最も重要視する一般社外売上が伸びないのが不安材料である。
		乗用車販売店（総務担当）	・夏ごろに販売量の伸びを少し心配した時期もあったが、昨年比2割以上の伸びがあり、今後もこの傾向は続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・取引先のトラック運送業では、競争が激しく、運賃も上がらないため、トラック販売での値上げ交渉もできない状態である。当分の間、この状態は変わらない。
		自動車備品販売店（経理担当）	・良くなる要素は全くない。安ければ何でもよいという傾向は依然として変わっていない。
		住関連専門店（統括）	・来客数は現状を維持できるが、販売量が伸びる要素がなく、このままの状態が続く。
		その他専門店 [キャラクターグッズ]（従業員）	・休日の客の動きが鈍くなっており、平日と休日の集客格差がなくなってきた。
		一般レストラン（店長）	・これから2、3か月先は宴会シーズンになるが、予算が抑えられている傾向は変わらない。
		スナック（経営者）	・給料やボーナスの増加が見込めないため、客の小遣いが少なくなり、当地区では飲食に使われる金額が減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・地元企業の社員を対象とするイベントでは、単価がなかなか上がらず、居酒屋との競争で厳しい状況が当分続く。また、来春新規にオープンする結婚式場もあるため、結婚式以外のパーティ案件で補っていかなければならないが、単価が結婚式よりも低いので、こちらも厳しい状況が続く。企業の業績回復に伴い、大手企業の新規パーティの計画に期待しているが、それも来年の春以降と考えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・石油関連企業の業績悪化で利用が控えられる可能性があり、見通しが立たない。
		タクシー運転手	・燃料も高く、このまま景気は良くならない。
		通信会社（経営者）	・インターネットの普及が一段落し、デジタル放送も本格的展開には2～3年の期間を要する。

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
企業 動向 関連		通信会社（営業担当）	・新築住宅の完工等、明るい材料は途切れていないが、マンションの説明会での消費者の関心は年々低くなっており、加入率も伸びていない。
		競馬場（職員）	・4～9月まで、客単価が伸びていない。12月に若干プラスを期待できるが、今後も大幅な上昇には期待できない。
		その他レジャー施設（経営者）	・経費、人件費を抑えているので、店舗運営は楽になっているが、来客数は減少している。当店は家賃も安い、他店は厳しい。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・授業料の安い小学生の生徒数は増えているが、授業料の高い中学生の人数は多少減少傾向にある。
		住宅販売会社（経営者）	・土地の放出に魅力を感じていない土地持ちが多いようで、分譲住宅用の土地仕入れがどこの会社も大変である。土地の供給がある程度あれば分譲も動いてくる。大企業だけではなく、末端でも景気の上昇を感じられなければ、販売量は上向かない。
		住宅販売会社（従業員）	・建売分譲に関しては、住宅ローン控除を今年中に受けたいという駆け込み需要に期待できるが、注文住宅においては変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・年内転居を考えている客に対して営業を行っているが、販売量の増加にはつながっていない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・消費者の購買意欲が低迷したままである。夏だけかと思っていたが、ここにきても一向に良くなる気配がない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・売上の前年比が、この3か月マイナス5.0%台で推移している。店舗のリニューアルを考えているが、資金面でこの先心配である。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・他業種からの参入もあり、競合店が増え続けている。既存店と新規店が共に利益を出すことは難しい。
		百貨店（業務担当）	・株価の上昇は、消費には影響していない。逆に、原油の高騰が物価上昇につながる懸念から、客は消費に慎重になっている。秋冬物の商品数が少ないこともあるが、なかなか客が食いつかず、セール品が売れているわけでもない。この傾向は簡単には変わらない。
		コンビニ（経営者）	・現在、落ち着きを取り戻した売上も、競合の激化等、不安定要因が多くなっている。一進一退で、本当に明るさがみえるのは、まだ先になる。
		衣料品専門店（次長）	・石油関連製品の高騰による物価上昇で、消費の冷え込みが懸念される。衣料品では、中国製品の糸や素材材料費の上昇、物流、梱包資材の値上げは避けられないが、内部努力には限界がある。
		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、石油取扱企業にとっては厳しい環境にある。ガソリンスタンド業界にとっても、これ以上の価格上昇が続けば企業、個人の減販は避けられない。
		高級レストラン（支配人）	・常連客の接待で使われる料理は、1ランク下に落ちてきており、会社の接待費も締め付けられている。
		旅行代理店（従業員）	・先行受注率が伸び悩んでおり、前年同期比75%程度である。
		旅行代理店（従業員）	・電話での受注状況がここ2～3か月に比べて大分落ちてきている。
		旅行代理店（営業担当）	・原油価格高騰の影響が航空運賃に如実に反映され、毎月航空運賃が上がっている。航空運賃が旅行費用に占める割合では一番高いため、今後人の動きが鈍くなる。
		設計事務所（所長）	・土地等が値上がり傾向にあり、新規物件の購入が困難になってきている。工事費も値上がりしている上、工事の受注に関しても難しさがある。
設計事務所（所長）	・仕事量は減少し、単価も低下している。今後良くなる要素は見当たらず、やや悪くなる。		
悪くなる	設計事務所（営業担当）	・今後の受注予定が定まらない。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・9月は新会社の設立関連の受注が10本あり、その中で有限会社から株式会社への格上げがあった。子会社を設立するところも2件ほどあり、事業を拡大する企業が増えてきている感がある。

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	
		一般機械器具製造業（経営者）	・これから暮れにかけて、新しい受注品が立ち上がる予定が何件もあり、売上も増加する。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・見積の引き合いが活発になっており、前月と比較して2割程度増加している。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・今期は新商品の受注がある程度見込めるため、前年よりも多い売上を見込んでいる。しかし、建築業界は性能よりも価格を優先するので、利益率は赤字すれすれの状況となる。	
		金融業（渉外担当）	・低金利がこのまま続けば、他に運用商品がないために、不動産はますます投資対象になり、地価上昇は今後も続く。	
		不動産業（総務担当）	・既存テナントからオフィス増床要望があり、新規入居に関する問い合わせも多くなっている。	
		広告代理店（従業員）	・今までになかった新しい仕事が入り、やや良くなる。	
		その他サービス業〔ディスプレイ〕（経営者）	・若干ではあるが、新規の問い合わせが増加している。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・情報通信分野では継続的にシステム提案の機会が増大してきており、現在の状況がしばらく続きそうな状況である。	
		変わらない	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・例年、年賀状や年末売出し等の仕事が多くなる季節だが、近年は年末関連の仕事が減少しているため、期待できない。
		金属製品製造業（経営者）	・10月以降の後期分の受注量が、例年になく早い時期に内示されている。発注企業も加工業者の確保に気を使っている様子である。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先である自動車メーカーでは、新型車の生産でシェアや輸出が伸びることから、3月までは現状の良い状態が続く。	
		建設業（経理担当）	・官公庁からの受注が望めないため、これからは民間頼みとなる。総受注ではあまり伸びが期待できない。	
		金融業（渉外・預金担当）	・取引先である衣料品販売店では、7、8月の暑さで売上が落ち、秋冬物の仕入れに苦慮しており、先々の販売量が少し鈍化する。	
		金融業（審査担当）	・土木、建設業者は、原油高の影響で材料費が上昇傾向にあり、今後に不安を感じている。	
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・廃棄物に関する客の関心が高いこと、客が廃棄物処理に予算を回す余裕ができてきていることから 当面このまま好調な動きが継続する。	
		やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・9月は複数の仕事が重なったが、新規の大口案件はまだないので、今後は多少苦しくなる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・原油高騰による原材料や資材の値上がり、客の海外生産シフトが進んでいる。	
		金属製品製造業（経営者）	・既存客からの仕事が減少している。新たに得意先の開拓をしているが、軌道に乗るまでにはしばらく時間がかかる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・事業から撤退する同業者が出てきている。石油製品の値上がりのため、10円のものが13円～14円と大幅に上がっており、収益に問題が出てきそうである。	
		輸送業（営業担当）	・ガソリン価格の上昇に加え、客からの一段と厳しい値引き要請に直面している。	
		輸送業（総務担当）	・燃料価格は今後、確実に値上がりするので、運賃に転嫁できない採算割れの状況が続く。中小の運送業者は人件費の削減をし、事業が縮小傾向にある。	
		不動産業（従業員）	・建築資材、石油関連物資の高騰が続いている。	
		経営コンサルタント	・仕入先から一部商品の卸売価格の引き上げを言い渡されている取引先がある。原油高も影響している様子である。	
		悪くなる	化学工業（従業員）	・ここ2か月の増産は価格改定によるもので、需要の拡大ではなく、今後1、2か月は減産体制となる。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・原油高の影響で、原材料他すべての物が値上がりしているため、景気は悪くなる。	
		非鉄金属製造業（経理担当）	・アルミ加工の仕事をしているが、材料屋、プレス屋等関連の会社ではすべて仕事がない状態である。	
		雇用関連	良くなる	人材派遣会社（営業担当）
		やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・アルバイトを募集しても人が集まらず、割高である派遣を依頼する企業がある。明日からでも複数名派遣して欲しいという企業もある。

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
		人材派遣会社（支店長）	・年末に向け、企業からの受注数は更に増加しそうな雰囲気である。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・新規採用を検討する企業が増えている。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・ファッション関連の大型複合店や大型娯楽施設など、全国展開をしている店舗がこの秋に相次いでオープンすることから、地元採用者の求人問い合わせなどがきている。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・業界によりばらつきはあるものの、中堅中小企業の採用も復活しつつあり、企業の採用競争は激化する。このため、採用予算の増額もあり得る。
		職業安定所（職員）	・求人の増加傾向を受け、在職中の新規求職者の動きが活発である。
		職業安定所（職員）	・10月からの就職者数が1日で100人を超える日がある。企業が採用の方向に動いている。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・追加募集が増加している。特に、数年間求人がなかった企業からの求人が目立つ。
	変わらない	求人情報誌製作会社（営業担当）	・事業拡大等を理由に、飲食業界での求人数の増加が顕著である。ただし、他業種では、サービス業を除いて求人は増加傾向にはなく、全体的な伸びを期待できない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加傾向にあるが、建設業を中心に請負求人が増加し、登録型派遣の臨時求人も増加している。充足数は減少傾向にあり、雇用のミスマッチは解消されない。
		職業安定所（職員）	・前月に続き建設業、不動産業の求人が好調で、有効求人倍率は上昇しているものの、派遣、請負求人が目立ち、求人、求職のミスマッチも広がっている。また、製造業の求人が減少しており、求職者も増加傾向にある。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人を控えていた補充需要が当面は続く。特に、若年層の求人は引き続き堅調である。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・短期の求人数は、年末増産体制対応や歳暮等で物流業界のアルバイト募集広告の割合が一時的に急増するため増加するが、正規及び長期募集の求人数は、例年10月頃をピークに年末まで緩やかに減少する。
	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		
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・愛知万博の閉幕後は、客足は少しずつ百貨店に向いてくる。売上も来月から少しずつ増加することを見込んでいる。
		百貨店（企画担当）	・愛知万博閉幕後は来客数の減少が懸念されるが、店舗の改装効果により、歳暮商戦は期待できる。
		百貨店（外商担当）	・今後は周辺で大きなイベントもないため、徐々に客が戻る。
		スーパー（経営者）	・愛知万博が閉幕して地元は落ち着きを取り戻しつつあり、客の地元回帰が進んで売上は若干良くなる。
		スーパー（総務担当）	・客単価が5%以上も上昇しており、先行きは良くなる。
		衣料品専門店（企画担当）	・ずば抜けたトレンドは見当たらないが、ウォームピズへの関心など、消費者の購買意欲に少しずつ変化がみられる。
		その他小売〔総合衣料〕（店員）	・夏のクールピズに引き続き、秋はウォームピズのイベントなどが催されるため、今後は伸びる。
		一般レストラン（スタッフ）	・ここ1か月で来客数は若干増加しており、これから先も伸びていく。
		旅行代理店（従業員）	・団体旅行の増加に比例して収入も増加することは確実であり、今秋の利益は前年より増加することは確実である。
		ゴルフ場（経営者）	・8月ごろから予約数は上向きになっており、10月から12月の予約は前年を上回りそうで、久しぶりに良い状況になっている。
		ゴルフ場（企画担当）	・今後2、3か月の予約数は、前年並みに推移している。客単価もほぼ前年並みである。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・入校問い合わせ件数が、少しずつではあるが増加している。
設計事務所（経営者）	・企業の設備投資としての新築、改造、補強工事の設計は増加している。ただし、持家住宅の案件は少ないままである。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	商店街（代表者）	・客の様子を見ていると、必要以外は買ってもらえない状態がまだ続いているため、急に良くなるという要素はない。
		商店街（代表者）	・愛知万博の閉幕後は、かえって全体的に落ち着くため、地元の商店街はやや良くなる。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・単価の低下が予想されるが、売上は急激には変化しない。
		百貨店（売場主任）	・愛知万博が閉幕し、気候も涼しくなったことから、秋冬物商品にもようやく動きが出ている。
		百貨店（企画担当）	・愛知万博の閉幕や競合店の新装開店による競争激化などのマイナス要因はあるが、主力の衣料品売上が秋冬シーズンの立ち上がりから好調であるため、シーズンを通じて好調を期待でき、売上の下支えになる。
		百貨店（経理担当）	・10代向け婦人服が好調であり、今後もこの傾向が続く。
		スーパー（店長）	・ガソリン価格の高騰に伴い、今まで車で来店していた女性客が自転車車で来店している。自転車の買物かごや荷台に荷物を積むのは大変なので、買物量が落ちている。今後もガソリン価格が高止まると、厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・原油価格の高騰の影響で買物袋、トレイなどの資材が高騰しており、営業利益を出しにくい状況が続いている。衝動買いも少なく、メモを持って余分な買物はしない買物行動が依然として多くみられ、この傾向は今後も続く。
		スーパー（仕入担当）	・愛知万博開催中は来客数が底上げされていたため、閉幕後は来客数の減少が心配されるが、客の購買意欲は上向きである。輸入食材、こだわり食材など、価格が多少高くとも安全でおいしい商品の動きが出てきている。
		コンビニ（エリア担当）	・愛知万博が閉幕し、関連商品の売上減少は既に始まっているが、他の新規サービス商品の売上増は見込まれる。
		コンビニ（エリア担当）	・ガソリン価格高騰の影響もあり、客単価は下がり続けていたが、今月は大きく下がっている感じもなく、今が底である。もっとも、客単価が上昇に転じるほどのエネルギーもない。
		コンビニ（エリア担当）	・競合激化は今後も継続するが、愛知万博の勢いから今後も好調な売上となる。
		コンビニ（売場担当）	・愛知万博閉幕後は、例年通りの売上となる。
		コンビニ（商品開発担当）	・新商品の販売動向をみていると、今後も際立った改善は期待できない。
		家電量販店（店員）	・原油価格の高止まりが、冬に向かって響いてくる。
		乗用車販売店（経営者）	・若干ながら、今まで動きのなかったファミリー層に動きが出てきている。愛知万博の閉幕後は、多少なりとも消費意欲は高まる。
		乗用車販売店（経営者）	・年内の販売量は堅調に推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・客の購入姿勢が厳しくなっているのが、会話の中で読み取れる。しばらくは新型車も出ないため、前年並みを維持するのがやっとなのである。
		住関連専門店（店員）	・愛知万博が閉幕してしばらくの間は、小売店での購買は控えられる。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	・仕入価格が上昇傾向であるのに対し、販売の動きは好転する様子がみられず、低調なまま推移していく。
		高級レストラン（スタッフ）	・都心店舗では愛知万博効果というプラス要因が消える一方で、郊外店では万博に流れていた客が戻ってくるため、全体としては大きな変化はない。
		一般レストラン（経営者）	・現在のところ、昨年と同時期より来客数が多くなっている。このままの良い状態を今後も維持する。
		一般レストラン（スタッフ）	・愛知万博閉幕間際の客の動きは活発であったが、その反動が今後出てくることも予想され、不透明な状況が続く。
	都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼以外の一般宴会の予約が、前年に比べて悪い状況にある。	
	旅行代理店（従業員）	・愛知万博が閉幕し、今後は反動で家族旅行が増えてくる。	
	通信会社（企画担当）	・愛知万博の閉幕後、原油高などのマイナス要因はあるものの、年内は今のペースをキープする。	
	通信会社（営業担当）	・良くなる材料が見つからない。ただし、人件費は相当削減しているため、収益面では相殺される。	

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
		ゴルフ場（営業担当）	・会員権の名義変更料を期限付きで半額にしたり、証券分割して購入しやすい価格にしたりと、苦肉の策を取っているが、購入件数は思うように伸びない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・介護用ベッドのレンタル価格の低下や、メーカーによる低価格新商品の発売により、利益率は低下する。
		住宅販売会社（経営者）	・模様眺めの客のうち、消費税の増税を心配する人が住宅の購入を始めているが、景気が良くなるほどでもない。
		住宅販売会社（従業員）	・アパート部門の契約は多少増えているが、住宅部門の先行きは不透明である。
		住宅販売会社（従業員）	・愛知万博に伴い周辺のインフラが整備され、地場の自動車産業の好況の影響もあり、アパートを中心にシングルユースの客の問い合わせや入居仲介が好調であり、今後もこの傾向は続く。
		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）	・引き合い件数からみて、新築住宅の受注は若干増えるが、リフォーム関係は少し落ち込む。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・努力の割に、売上は一向に伸びない。今後も同じである。
		商店街（代表者）	・原油価格の高騰により、石油関連商品の原材料費は極端に高くなっており、購買意欲がそがれる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・愛知万博の閉幕後は、地元客が商店街に戻ってくる。ただし、原油価格の高騰により、ガソリンを始めレジ袋、ポリ容器、建築資材、タイヤ等も値上がりしてくるため、心理的に出費を抑える方向に働き、先行きの景気は厳しい。
		百貨店（売場主任）	・愛知万博の効果により今月後半は来客数が非常に増えていたが、今後は反動で来客数は減少する。
		コンビニ（経営者）	・今のままでは悪くなる一方であるが、設備投資するにもなかなか決め手がなく、ちゅうちょしている。しばらくは様子見である。
		家電量販店（店員）	・愛知万博の閉幕後は一段落するが、大型プラズマテレビ以外の商品の動きは鈍く、今後も厳しい状況が続く。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・前年比売上が80%前後という厳しさは今後も続く。閉店セールを始める同業者もいる。
		一般レストラン（経営者）	・夏期の消費が好調であったので、涼しくなるにつれて家計は引き締められる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・愛知万博の特殊需要の支えがなくなり、その反動でしばらく低迷する。
都市型ホテル（支配人）		・原油価格の高騰により、リネンサプライ業者などが便乗とも取れる値上げを打診してくる一方で、それを売値に反映させることは難しい。	
都市型ホテル（従業員）		・愛知万博の閉幕後は、予約件数が減少している。	
都市型ホテル（スタッフ）		・愛知万博が閉幕し、宿泊部門は目立って厳しい状況である。	
タクシー運転手		・愛知万博の閉幕後は観光客がかなり減少し、このところ良かったタクシー業界の売上もかなり減少する。	
テーマパーク（職員）		・冬季に向けて、スキー、スノーボード業界が苦戦しているという情報が出始めている。	
悪くなる	都市型ホテル（経営者）	・9月までは愛知万博の影響で来客数は多かったが、万博閉幕後は当然悪くなる。	
企業動向関連	良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の景気の先行指数となる新築住宅着工件数が、直近3か月の比較で19.6%増加している。
	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、販売量は、現在より4～8%の増加が見込まれる。
		窯業・土石製造業（社員）	・新開発製品の使用実績が良く、他社でも評価試験の実施が決まった。今後は更なる拡販を期待できる。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先の業況が回復し、新車の発売もこれから順次進む。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・高価格帯製品の売行き見通しも、悪くない状況である。
		建設業（経営者）	・自動車産業では、裾野までかなり強い設備投資の動きがある。この傾向は年内は続く。
		輸送業（エリア担当）	・引き続き自動車関連の荷動きが好調であり、この状況はしばらくは続く。

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
		経営コンサルタント	・ハウスメーカーの話では、キャンペーンへの来場者数がこのところ上向きになってきており、住宅購入意欲は少しずつ改善している。
		会計事務所（社会保険労務士）	・新しい販路を開拓して伸びている会社もあれば、従前のままの会社もあるが、全体的にみれば仕事量は増えている。一時期のような極端な単価下げ要求も少なくなっている。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・今年度は案件が多々あり、売手市場が今後も続く。
	変わらない	金属製品製造業（経営者）	・今後の引き合い件数は例年と同水準であり、引き続き価格競争は激化する。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・生産は来年3月までフル稼働の状態にあり、売上は高水準で推移する。しかし、原材料費や運賃が高騰しているため、利益面では圧迫される状況は変わらない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新製品の投入により案件は増えてきているが、大きく販売高に結びつくには多少時間がかかるため、販売高はほぼ横ばいである。収益面では、石油関連の原材料費の上昇が、今後部材価格等を押し上げるようなら、大きく影響してくる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・まだまだ厳しい環境は変わっていない。一部では悪化している製品もある。機種によっては大手向けの増産や生産依頼が発生しているが、全体的には良くなる感じはない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・新しい商談は思った以上に活発であるが、増収減益の傾向もあり、今後も変わらない。
		建設業（経営者）	・受注量は増えているが、単価がかなり低く、値引合戦になっている。住宅着工件数、受注量が伸びても、工事量、受注額は景気の良い時期の半分である。
		輸送業（エリア担当）	・特定の荷主の荷物量は増えているが底上げ感はなく、徐々に荷物量が増えているという傾向もみられない。
広告代理店（制作担当）		・競合他社との価格競争も相変わらず厳しいため、現状維持が続く。	
やや悪くなる	化学工業（企画担当）	・これまでは中部国際空港、愛知万博関連で景気が良かったが、今後はその反動も予想され不透明である。	
	金属製品製造業（従業員）	・仕事量は増え忙しくなるが、採算が取れるかどうかはみえにくい。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・ガソリン価格の高騰に伴う輸送賃の上昇もあり、原材料である鉄の価格が低下しないと、原価が上昇し採算が厳しくなる。	
	輸送業（従業員）	・運輸業は、輸送物量の伸び悩みと原油高騰による燃料費の高騰で、経営が大きく圧迫されている。特に当社が利用するフェリー業界では燃料費の上昇に伴い値上げを強く要求されており、輸送費の上昇で大変厳しい経営環境にある。	
	輸送業（エリア担当）	・燃料費が毎月値上がりしているにもかかわらず、運賃の見直しが出来ないため、燃料の値上がり分だけ収支は悪くなっていく。	
悪くなる	-	-	
雇用関連	良くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・新規学卒者の採用長期化と未充足企業による中途採用活動が、年末にかけて本格化する。
		学校〔大学〕（就職担当）	・機械器具メーカーの売上増や設備投資増に伴い、求人が増えている。工作機械関係、物流関係、分譲住宅マンション関係の求人意欲も依然として高い。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・人材不足解消のため、愛知万博閉幕後の万博スタッフの獲得に努めているが、製造業を中心に人手不足は依然として続いている。
		人材派遣会社（社員）	・愛知万博の閉幕後は派遣登録者が名古屋市内に戻ってくるが、企業も募集を増やす傾向にあり、採用数の増加につながる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数は増加しているが、企業の人事担当者からは条件に合った人材が不足しているという声をひんぱんに聞く。製造業のアウトソーシング企業をはじめ、採用に意欲的な企業は多いが、人材不足は続いているため、企業は今後も積極的に採用していく姿勢である。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・技術系が中心であるが、正社員募集は活発になっている。製造業で生産が追いつかないほどの受注を抱えているところも出てきている。これまで低迷していた中小企業も、仕事がまんべんなく入ってきており、全体的に潤い始めている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（所長）	・9月中旬に来春高校卒業予定者の採用試験が実施されたが、採用予定者を確保できずに引き続き募集する企業が多くみられる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・相変わらず企業からの派遣ニーズは堅調である。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・深刻な労働者不足の状況は変わらない。その確保のための対策として、ニート、ホームレス、外国人研修生など、考えられる限りのあらゆる対策を探りつつある。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・愛知万博後の人材需要の動きが出つつあるが、まとまった大きな動きではなく、横ばい程度である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業の求人、採用意欲はあるが、求人広告を出してもミスマッチなどにより採用の実績が上がらないため、出稿の手控えもある。昨年の万博、空港ほどの追い風は期待できない。ただし、自動車関連の好調は維持されるため、求人全体としては横ばいが続く。
		職業安定所（職員）	・原油価格が高騰し収益を圧迫するなか、価格への転嫁もできず、企業は人件費削減で対応している状況にあり、厳しさは続く。
		職業安定所（職員）	・求人増加は一部企業の大量求人によるものである。8月の新規求人においては、管内主要産業である輸送用機械器具製造業でも、前年比で36%も減少している。サービス業では26%減の厳しい状況である。
		職業安定所（職員）	・企業の倒産、リストラもあるので、はっきり上向いているとは言えない。
		職業安定所（管理部門担当）	・新規求人意欲は横ばいで推移しているが、その多くは中途採用で、しかも優秀な人材を求めており、景気好調によるものではない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・愛知万博が閉幕し、各企業で採用を控える傾向があるが、万博会場で雇用されていた人材が求職活動を始めることにより求職過多になることを、学校の就職課では懸念している。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・社会的に認知されたウォームピズなどの新しい需要が期待できる。
		家電量販店（経営者）	・白物家電や台所用品で、まだ使えるにもかかわらず、新しい機能、新しいデザインの商品への買替えがかなり見受けられ、今後期待できる。例えば両開きドア冷蔵庫、乾燥機能付き洗濯機、ハイパワーサイクロン掃除機、水蒸気オーブンレンジ、圧力IHジャー炊飯器などである。
		家電量販店（店員）	・プラズマ・液晶テレビ、冷蔵庫などの大型商品の新製品が年末に向けて相次いで発売されるため、数字は順調に伸びる。
		乗用車販売店（総務担当）	・10月から新車種が投入されるため販売台数の底上げが期待できる。また、11月にはコンパクトカーのモデル一新が予定されており、これも売上拡大につながる。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・当社の既存店の買上点数は前年比で0.1点増加、客単価は30円増加している。この増加傾向は3か月続いており、徐々に上向き傾向にある。
		スナック（経営者）	・来店客からは所属する企業の繁忙ぶりや株価の上昇などの話題が聞かれ、店内の雰囲気にも明るさが広がりつつある。
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博の閉幕により、当地の温泉の予約状況は改善する。また、上海への定期便が10月下旬から就航するなど明るい材料もある。
		通信会社（営業担当）	・10～12月の携帯電話の新機種発売に伴い、種々のサービスも実施されるため、冬商戦に向けて来客数が増加する。
		テーマパーク（職員）	・愛知万博の閉幕による来場者数の回復に加え、海外からの団体客の獲得が若干見込める。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・これから冬物のシーズンとなるが、ガソリン代の値上げなど周囲の状況が厳しいため、客がファッションに多くの金をかけることは期待できない。

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
		スーパー（店長）	・店舗の改装により乗客数は増加するが、客単価は厳しくなる。今後、ガソリンや灯油の高騰の影響が家計を直撃し、客が必要な商品を安い店で購入する傾向が更に強くなる。
		スーパー（店長）	・重油の高騰により、原材料の値上げが10月から始まるが、年内は販売価格に跳ね返らないため、売上面からみた景気動向は変わらない。しかし、来年度の消費動向は不透明である。
		スーパー（営業担当）	・必要な物を必要なときに買うという客の購買態度は定着しており、価格が特に安くなっても余分には買わない。また、灯油の高騰による暖房費の増加が家計の圧迫要因となる。
		スーパー（副店長）	・暖冬で重衣料の販売不振が予想されるため、ウォームピズ関連のヒット商品が誕生することへの期待が大きい。
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリンの値上げや増税懸念を理由に買替えを渋る傾向が高級車の客ほど強くなっており、景気の回復感は感じられない。
		自動車備品販売店（従業員）	・消費税や所得税の増税が懸念されており、消費者の先行き不安感はぬぐえない。一部の高額所得層と一般層との購買意識の差が広がっている。
		高級レストラン（スタッフ）	・愛知万博が閉幕し、団体旅行の予約や問い合わせが例年並みになってきたが、大幅増とまではいかない。
		観光型旅館（経営者）	・愛知万博の閉幕後の予約が前年比で約5%減少しており、期待していたほど伸びていない。
		観光型旅館（スタッフ）	・愛知万博が終わっても、秋、冬の予約状況が回復するにはまだ時間がかかる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊とレストランの通常営業はほぼ前年並みを見込んでいる。レストランウェディングの受注状況は好転しているが、婚礼宴会は受注状況に回復感があるものの前年を下回っており、加えて一般宴会の受注状況が一進一退となっているため、全体では前年を下回る見通しである。
		タクシー運転手	・タクシー増車の動きは運転手が確保できないため、ほとんど止まった。しかし、タクシーの稼働台数は減らず、利用客は増えないため、今後の状況は変わらない。
		テーマパーク（職員）	・愛知万博という大きなイベントが終了したものの、客の旅行需要が先食いされた形である。予約状況をみても、前年比で今月と同様の厳しい数字となっている。
		競輪場（職員）	・入場者数は若干減少しているが、1人当たり売上高はここ2、3か月横ばいであり、当面はこの傾向が続く。
		住宅販売会社（総務担当）	・企業努力で話題を盛り上げても、税制改正などの外部要因により客の購入意欲がそがれる。
	やや悪くなる	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・販売量の減少や販売価格の下落など厳しい状態が続いているが、現状の引き合いや見込みからみてさらに悪化する。
		百貨店（営業担当）	・冬物も前倒しが予測されるが、今年は重衣料のコートのトレンドが特に聞かれず、また昨年に比べてコートからジャケットへのシフトが進んでいる。この結果、客単価が低下し、売上実績は伸び悩む。
		スーパー（店長）	・競合店の出店やガソリンの値上げ等により、利幅が縮小する。
		スーパー（総務担当）	・ガソリンの値上げ、社会保険料の増加などの影響を受けて、客の購入量が減少する。
		コンビニ（経営者）	・ここ数か月の傾向をみると、周辺アパートの居住者の減少が続いているため、来客数が落ちている。8、9月は天候に恵まれたが、これから寒くなると、この人口減がもろに影響し、来客数がさらに減少する。
		衣料品専門店（経営者）	・本来であれば秋物の売上が上昇する時期であるが、商店街の再開発による大型ショッピングセンターの工事が進み、通行客、来客数ともに減少するため、売上は今後も伸びない。
		タクシー運転手	・タクシーの燃料費の高騰が経営の圧迫要因となっているが、競争が激しいため、その分をタクシー料金に転嫁することができず、先行きは厳しい。
		パチンコ店（店員）	・遊技機がマンネリ化し、人気台が登場しないことから、先行きは悪化する。
	悪くなる	商店街（代表者）	・当地区における中心街の地価の下げ幅は一段落した模様であるが、下げ止まったわけではなく、店主は将来に悲観的である。

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
企業 動向 関連	良くなる	一般機械器具製造業 (経営者)	・受注量・販売量、受注価格・販売価格などが好調に推移している。特にツーリング(切削工具)が入手困難になっており、工作機械の稼働率のさらなる向上がうかがわれる。
	やや良くなる	繊維工業(経営者)	・新しい企画商品が消費者のニーズにマッチすれば、株価の上昇が追い風となり、販売量の増加が期待できる。
		電気機械器具製造業 (経理担当)	・在庫調整は終了しているため、徐々に注文が増加する。
		輸送業(配車担当)	・原油価格の高騰によるコスト高の懸念はあるが、株価の上昇などを背景に物量は持ち直しており、増加の期待感がある。
		通信業(営業担当)	・事業所用の光回線IP電話の引き合いが出てきている。今までの電話番号がそのまま利用でき、かつコスト削減につながるためと思われる。一般家庭用の光回線IP電話については、ショッピングセンターなどのイベントで申込が増加しており、明るい兆しがみえる。
	変わらない	繊維工業(経営者)	・繊維業界では受注の先行きがますます不透明であるうえ、石油値上げの影響で企業収益の苦しい状況が続く。
		金属製品製造業(経営者)	・2、3か月先の注文の入り具合は現状と変わらない。
		通信業(営業担当)	・携帯電話の販売台数は減少傾向が続き、また月額使用料については下げ止まる傾向にある。
		金融業(融資担当)	・これまで有利子負債圧縮に重点を置いていた大手製造業も今後の設備投資に対しては積極姿勢に転換しており、設備投資の増勢はしばらく続く。
		司法書士	・子会社の吸収合併のような事業の整理や多重債務の相談も相変わらず多く、必ずしも景気が上向きとは判断できない。
やや悪くなる	プラスチック製品製造業 (企画担当)	・原油の更なる値上げで、先行きは一層苦しくなる。	
	精密機械器具製造業 (経営者)	・眼鏡の年内受注予測は年末にかけ下降気味である。各社では新商品開発に努力しているものの、受注につながるのは年明け以降になる。	
	建設業(経営者)	・12月工期の工事を完成させるために、それなりに忙しくなるが、不採算工事が多いため、冬季賞与の資金もままならない。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・派遣社員、正社員を問わず、営業担当の求人が目立っており、先行きに明るさがみえる。
		職業安定所(職員)	・求職者に占める在職者の割合が増加している。これは、現在の仕事より好条件のところを求めているためで、特に非正規から常用への転職を希望する求職者が目立つようになった。学卒求人の提出状況からみると、近い将来、製造業の受注状況が安定し、常用求人が増加する。
	変わらない	求人情報誌製作会社 (編集者)	・製造業の雇用はやや拡大しつつあるが、飲食・サービス関連業では求人の増加がみられない。
		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・請負求人であり、求職者の労働条件等が良くなっているわけではない。
		民間職業紹介機関(経営者)	・工作機械、自動車関連などの好調企業は現状のまま推移していく。
	やや悪くなる	職業安定所(職員)	・事業の縮小や廃止により、人員整理を行う企業が増加傾向にある。
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(経営者) 競輪場(職員)	・案件数が増えている。 ・12月は、競輪で一番競走グレードの高い特別競輪G1を開催するほか、年末という時期もあり、売上などがかなり伸びる。
	やや良くなる	商店街(代表者)	・商店街自体への乗客は目立って少ないものの、天候にも恵まれて、早くから立ち上げた秋物は売行きが好調である。また、乗客数も前年比で8%増加した。

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
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・ポジョレーヌーボの予約販売がとても好調なので、今後に期待できる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・月の半ばから秋物が売れ始めたので、この状態が続けば売上は伸びる。
		百貨店（売場主任）	・改装効果に期待しているほか、紳士服関連はウォームピズの導入で新たな需要が期待できる。
		百貨店（経理担当）	・株価次第ではあるものの、今のような上昇傾向が継続すれば、上位の客の購買意欲は今後も衰えることはない。特に、生活必需品以外の消費は活発になる。
		スーパー（企画担当）	・若干客単価の上昇があって売上が伸びているほか、昨年の異常気象からみて、今後は売上が前年比で増加する。ただ、1月前後については暖冬が予想されるなど、客の動向がどうなるかは分からない。
		スーパー（経理担当）	・今までのように安いだけでなく、体に良い物やし好品などに客が流れている。
		コンビニ（店長）	・現在の店頭の販売量は比較的堅調に推移しているほか、今年の前年9～10月の天候不順の反動増がある。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・スーツだけの注文に終わらず、ベスト、シャツ、ネクタイなどを追加で購入する客が増加している。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の売行き、車検台数も好調で、予約も多い状況が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・今年は東京モーターショーがある年なので、客は新車を見に来る。ガソリンが高騰しているのでコンパクトカーにシフトすることも予想されるが、全体には良くなっていく。
		住関連専門店（経営者）	・客の様子が、必要な物は購入するという姿勢に変化してきている。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・京阪神では在阪球団の優勝が波及効果をもたらす。一時的ではあるが、景気が上向いている時期での優勝効果は大きく、3～4か月は好調が続く。
		観光型ホテル（経営者）	・10、11月は年間を通じた旅行需要のトップシーズンであるが、愛知万博が終了したこともあり、グループ客、団体客を中心にまずまずの予約状況である。総販売量で前年の水準をなんとかクリア若しくは若干オーバーできる。
		観光型旅館（団体役員）	・愛知万博が終わり、地域間競争の大きなネックが解消されたと同時に、秋の受注のペースが好転している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・愛知万博にシフトしていた客が、旅行代理店を中心に下期は関西へシフトする動きもある。また、ビジネス客の動向も活発化してきている。
		旅行代理店（経営者）	・年末年始の旅行の受付が昨年を上回っている。
		タクシー運転手	・距離を問わず客の乗車機会が増加しているのは確実であり、企業の利用も今後回復傾向となる。
		タクシー運転手	・これから京都は紅葉で客が増えるが、夜の飲み屋街は依然として悪いものの、昼間は良くなる。
		通信会社（店長）	・冬の商戦を前に高額商品が発売されることで、冬の賞与を見込んでの購入が増加する。
		観光名所（経理担当）	・今月で愛知万博が終了し、旅行会社からの引き合いや申込、パンフレットの請求などが増えてきた。来客数や売上も少し回復し始めている。
		ゴルフ場（経営者）	・10、11月の予約状況は、前年の水準を相当上回っている。
		美容室（店長）	・セット販売を行っている化粧品で新商品が出るため、売上が増加する。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・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、医療保障など第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）	・次世代型店舗の出店が増える。
		住宅販売会社（従業員）	・これまでさほど多くなかった投資案件としてのマンション購入層が増えており、新たな市場が開拓されつつある。この市場が成熟するまでには、まだ需要を吸収する余力がある。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・アンケートの内容では、建築予算の多い1年以内の計画者が増えている。一方で、予算が少ない層も増えており二極化している。

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
	変わらない	一般小売店〔時計〕 (経営者)	・近隣の大型ショッピングモールの新館がオープンし、年末には大規模なセールを行うことが懸念されるが、ショッピングモールで目当ての商品がなかった客が流れてくるという効果もある。
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・10月から年末商戦にかけて非常に心配している。現時点からさらに悪化すると、持ちこたえられない状態になる。
		一般小売店〔精肉〕 (営業担当)	・客の会話を聞いても、景気の良い話は全く出てこないし、先がみえてこない。
		一般小売店〔野菜〕 (店長)	・9月後半になっても全く購買力が伸びない。
		一般小売店〔コーヒー〕 (営業担当)	・新規参入店舗が健闘しているが、既存店舗との客の取り合いになっており、楽観視できない。
		百貨店(売場主任)	・高額品の売上が苦戦する傾向は今後も続く。特に、年末にかけての最大の商戦であるクリスマスでも、買い控え傾向や単価の下落が起こる。一方、季節商品の衣料品は堅調であり、大きなヒット商品は見当たらないものの、百貨店の売上の下支えになっている。
		百貨店(売場主任)	・百貨店の入店動向については、気温の低下に対してそれほど変化がないので、この秋シーズンについても厳しい。
		百貨店(営業担当)	・地域的ににぎわっていくものの、ブランド品は他社との競争がさらに激しくなる。
		百貨店(営業担当)	・受注においては、客の方からの希望はなく、ニーズのありそうな物を提案していけばある程度の受注が見込めるが、まだ景気が上向きとはいえない。
		スーパー(経営者)	・昨年は相次ぐ台風の影響で農産物が高騰したことから、今年はその反動が心配される。しかし、鮮魚では近海物の良い商品を出すと確実に売れるなど、割合はまだまだ低いが高単価の物が売れ始めている。牛肉も和牛支持が拡大しており、品ぞろえ次第では単価の下落傾向に歯止めがかかる兆しが見られている。
		スーパー(店長)	・競合店がまだ出店する傾向で、消費者の買い回りが予想される。年末商戦の結果で年明けからの状況が分かる。
		スーパー(経理担当)	・気温がようやく平年並みとなり、秋から冬型の売場に合ってきた。また、ジンギスカンなどの羊肉が売れるなど、新しい鍋食材の売れ筋を予感させる動きもみられる。
		コンビニ(経営者)	・コンビニエンスストア、ディスカウントスーパーなどを使い分けた購買傾向が顕著になるなかで、低価格化が進み、余分な買物はなくなりつつある。近い将来、ディスカウント業界は利便性、販売価格などの点でスーパー、コンビニとの競争に敗れて減少するが、まだ先の話で、今すぐには当店の販売増加につながらない。
		コンビニ(経営者)	・客がマイペースに物を買うようになっているので、今より売上が落ちることはない。
		衣料品専門店(経営者)	・9月も残暑が厳しく、秋物の出足に苦戦している。これから気候が定まり、例年は順調に売上が伸びる時期であるが、天候次第である。
		住関連専門店(店長)	・依然として安い時期しか買わないという客の様子に変わらない。
		その他専門店〔宝石〕 (経営者)	・ガソリンの値上げで客の消費意欲にブレーキがかかっている。それ以外にも要因はあるが、現在の状況は変わらない。
		その他専門店〔医薬品〕 (経営者)	・業種の特徴として、天候や気候に左右される部分が多い。秋口の気候が良く、過ごしやすければ、医薬品やドリンク類の動きが鈍くなるほか、長袖などの露出部分の少ない服装になるので、ダイエット食品を含む健康食品は夏ほど動かない。
		その他専門店〔印鑑〕 (店長)	・個人客の増える雰囲気がない。
		一般レストラン(スタッフ)	・飲食業からみると、消費者の財布のひもは緩んでいない。これから先も、現状の横並びから変化はない。
		都市型ホテル(支配人)	・愛知万博に流れていた宿泊客の動向はまだ把握しきれていないが、宴会予約の入りが悪い。
		都市型ホテル(役員)	・宿泊及び宴会の2～3か月先の予約状況は、前年を上回る好調であるが、レストランについては周辺飲食店との競争が激しく低調である。ただし、ホテル全体としては現状を維持できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊に関しては、9月までは非常に好調に推移していたが、10、11月の予約状況があまり伸びていない。特に、10月の修学旅行の予約数が例年になく少なく、団体予約もキャンセル率が高くなっている。ただ、愛知万博も終わって、個人の動きが間近になって動くことから、今後の伸びに期待している。 ・宴会に関しては、一般宴会の10、11月の予約が悪く、下期も苦しい展開であるが、中宴会場を改装した効果もあって、婚礼が10、11月と前年より大幅に増えてきており、ほぼ前年並みとなる。
		旅行代理店（広報担当）	・今年の年末年始の日並びは長期連休を取りにくいものの、年末年始をはさんで3連休が2回あるので、温泉旅行やカニ目当ての国内旅行への需要が増加する。
		タクシー会社（経営者）	・交際費、交通費の節約が続いている。公共交通機関、徒歩、自転車など、タクシーに代用できる部分は代用し、節約する傾向が続く。
		通信会社（経営者）	・市場が飽和しているほか、画期的な新商品の投入が期待できない。
		観光名所（経理担当）	・愛知万博も終わり、中部地区への営業活動を再開するが、来場者数の維持が精一杯である。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・新規の客のほか、既存客からの紹介もあるなど、良い兆候がみられる。
		住宅販売会社（経営者）	・各種不動産の流通状態が安定期に入っているほか、相場も下げ止まったことから、短期的には良くも悪くもならない。
		住宅販売会社（経営者）	・年末商戦に向けて期待感はあるが、市内への流入者数に変化は起こらない。また、未着工のインフラが多い。
		住宅販売会社（従業員）	・分譲マンション業者、不動産ファンド共に土地仕入目標があり、土地価格が上昇しても購入せざるを得ない。
		住宅販売会社（総務担当）	・土地価格の下落が止まり、一部の地区で好転しているが、駅が近いといった利便性のある物件のみで、全体の底上げにはならない。
やや悪くなる		百貨店（企画担当）	・前年比での来客数の増加は見込まれるものの、競合他社の新店舗のオープンによる集客効果が一段落してくる。
		スーパー（経営者）	・競合店がオープンしたが、地域の人口は変わらないので競争が一段と激しくなる。
		コンビニ（経営者）	・競合店による飲料価格値下げの影響で売上が減少する。市場全体が飽和状態にあるなかで価格競争に突入するようなことがあれば、収益面を考えると撤退も視野に入れざるを得ない。
		家電量販店（経営者）	・デジタル放送の開始が刺激となり、年末にかけて少し上向きとなる。
		タクシー運転手	・タクシーの台数が多過ぎて、客の取り合いになっている。
		タクシー運転手	・ここ2、3か月は価格競争が安定してきたが、先日テレビで、ある大手グループが初乗り料金を500円に値下げするという特集が組まれていた。もしこれが現実になると、第2次価格競争が起こる。
悪くなる		一般小売店 [精肉] (管理担当)	・米国産牛肉の輸入解禁が遅れているほか、国内の牛肉需要に供給が追いつかず、相場が高騰したままである。今後年末に向けて、お金を出しても商品がないという状態になる。
		百貨店（店長）	・地域の経済が沈んでいて、顧客数が減っていることから、今後も厳しい。
		その他レジャー施設 [球場] (経理担当)	・プロ野球シーズンが終了したが、フランチャイズ球団が4位になったため日本シリーズの開催もない。この時期は、企業イベントや社会人野球など、集客があまり見込めないイベントが主となる。
企業 動向 関連	良くなる	金属製品製造業（管理担当）	・超大型案件の受注が決まったものの、納期対応のための人員の確保が難しい。
		建設業（経営者）	・商品やサービスの付加価値を高めようという意識が強まっている。そのために多少コストがかかっても取り組むという、戦略的な企業が増えている。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・受注量が前月までの水準と比べて格段に増加しており、今まで以上に業績が改善する。

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		
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	・得意先のなかで景気の悪い業界がはっきりしており、住宅でも戸建業界はいまだに悪いほか、製薬会社の統合も進んでいる。これらの勝ち組、負け組を見極めたうえで、安定成長している業界との関係を拡大すれば、厳しい状況を乗り切ることができる。		
		金属製品製造業（営業担当）	・自動車関係の取引先が増産を計画している。		
		電気機械器具製造業（経営者）	・原油価格の高騰、資源価格の高騰などの懸念があるほか、中国やアメリカの動きによる影響があるなかで、デジタル機器、自動車関連は動きが良くなる。		
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・12月には東北地方にも地上デジタル放送のエリアが広がるなど、地上デジタル放送対応の薄型テレビの需要に期待できる。		
		電気機械器具製造業（企画担当）	・家電照明などの商品は引き続き調子が良く、年末の最盛期に向け売上が増加する。		
		建設業（経営者）	・戸建分譲用の土地仕入価格が非常に高騰している。入札物件が非常に多く、なかなか購入できないのが現状である。今後、一般客にもその情報が伝わり、早く購入しないと価格が上がるというような環境になってくる。		
		建設業（営業担当）	・都心部の不動産価格の高騰により依然として先行きに不安は残るが、景気に明るさがあり、客にも投資意欲が感じられる。		
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告がここ半年ほど良いので、各業種の景気は上向いている。		
		広告代理店（営業担当）	・年末に向けての企画がかなり出てきている。取引先による予算の配分も多い時期なので期待できる。		
		経営コンサルタント	・受注活動が上向き傾向で、良くなる傾向が顕著にみられる。		
		コピーサービス業（従業員）	・在阪球団の優勝に伴い、様々なイベントやセールが行われている。2年前の優勝に比べると経済効果は小さいものの、各業態とも主だったモチベーションが見当たらないなか、優勝の便乗セールが増加することから、多少の景気回復効果がある。		
		変わらない		繊維工業（総務担当）	・トレンド商品と呼べる新たな企画商品が出てこない。また、現在好調な商品にも陰りが出てきた。
				繊維工業（団体職員）	・産地として最需要期を迎えるが、定番品や大量生産品は輸入品で賄われ、多品種小ロット生産への対応を余儀なくされることから、生産量の減少とコスト増加が起こる。
				金属製品製造業（経営者）	・中国製品を中心に二極化が進み、自動車部品などの高級な商品は中国向けに輸出し、中国で生産できる標準品については中国から輸入するというような極端な動きとなる。
金属製品製造業（総務担当）	・中堅以下のゼネコンで、まだまだ不安定な動きが見受けられる。				
一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の設備投資の計画は活発に行われているが、技術と価格の競争が激しく、当社が受注できるとは限らない。このため、業界としては上向きであるが、当社としてはあまり多くは期待できない。				
一般機械器具製造業（経営者）	・特に新規の注文、引き合いはないが、現在の受注案件は来年も引き続き受注できる。				
建設業（経営者）	・これ以上悪くなるとは思わないが、同業者の破たんのうわさが絶えないなど不安要素は多い。				
建設業（経営者）	・民間工事は勝ち組企業による発注量が増えるが、中身は厳しいものとなる。また、石油価格の高騰がどの程度まで進むのかが不安材料である。				
輸送業（営業所長）	・年末にかけて荷物の動きが良くなるのは確実だが、燃料費の高騰によって利益が圧迫されていることを客に分かってもらえない状況が続く。				
不動産業（経営者）	・分譲マンション、分譲住宅などの素地の取得意欲は依然としておう盛であり、素地価格も上昇傾向にあるが、なかには販売価格に転嫁できない地域もある。				
不動産業（営業担当）	・開発業者による購入は増えているが、実際に消費者がマンションを買ったり事務所に入ったりする際の賃料は上がっていない。				
広告代理店（営業担当）	・依然として取引先の業界に偏りがあり、新たな業種が増えていない。				

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・当面のスポット需要は前年の水準をやや下回ることが予想される。ただ、視聴率は微増の兆しが出てきており、将来的にスポット在庫の増加につながる動きとなっている。
	やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・原料や資材の値上げの交渉が多くなっている。今まで何とか努力して利益を出してきたが、製品安の原料高という状況で今後は利益が少なくなる。
		食料品製造業（経理担当）	・石油製品の値上がりにより、原材料の価格が上がってきている。単価の低い製品の製造業は厳しい状況である。
		繊維工業（総務担当）	・流通業者への販売が続かなかで、新しい展開がみえてこない。現状は20%の生産超過で需給バランスが取れていないため、新作商品をユーザーへ直接アピールできる方法を模索する必要がある。
		化学工業（経営者）	・ここ数年続いてきた年1回の大型案件が海外へシフトする話が出ており、いくつかの問題を残してはいるものの予断を許さない状況になってきている。また、これまで利益をけん引してきた商品の売上に陰りがみえることから、売上の全体的な回復感が相殺されて、やや悪くなる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・客からコストダウンばかり要求され、商品を生産しても採算の合わない状況になっているので、非常に厳しい。
		輸送業（営業担当）	・所有しているトラック3台が排出ガス規制をクリアしていないので、買い換えなければならない。
		輸送業（営業担当）	・燃料費の高騰が長期化する気配で、下請企業からは車両借入費用の値上げ要求がある。荷主に対してどこまで価格転嫁できるかが不安材料である。
		広告代理店（営業担当）	・先行きが不透明で、年末に向けて厳しい状況であるという声がクライアントからも聞こえてくる。
		悪くなる	
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣だけでなく正社員の引き合いが多い。
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・夏場が過ぎ、9月には年末特有の慌たじさがみられるなど、企業は年末に向けて経理などの需要が徐々に高まっている。ただ、依頼案件が出てきているのは間違いがないが、派遣会社は人材不足で頭を悩ませている。
		人材派遣会社（社員）	・新卒者の求人などで求職者不足が発生し始めている。来年度の新卒者については売手市場となっている。
		人材派遣会社（営業担当）	・新規求人数が前年比で2けたの増加となる状況が続く。新規求職者数の伸びが鈍化する傾向にあるため、このミスマッチをいかに解消するかが問題であるが、今後も受注は増加する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・良いトピックスはないが、これ以上の落ち込みは考えにくく、必ず新聞にもクライアントが戻ってくる。
		職業安定所（職員）	・原油の高騰による原材料費や輸送費の増加は注視する必要があるものの、現在のところ求人への動きに大きな影響を与えるまでには至っていない。
		職業安定所（職員）	・パート求職者と常用求職者の就職件数に明確な違いがある。常用求職者の就職が増加し、パート求職者の就職が減少する動きが顕著になっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・秋採用企業が増加している。採用終了企業からは、来年度の採用についてのアプローチが増えている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・就職部では追加求人アンケート調査を行い、多くの企業から情報収集をしている。内定辞退などもあり、依然として未充足の企業が多く、採用活動を継続しているとの回答が多く寄せられている。長期戦になっても人材確保を目指す企業側の強い採用意欲がうかがえる。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・8月ごろから求人数が減ってきている。景気は上向きと言われているが、求人雇用とは直結しておらず、今後数か月の間も大きな変化はない。
新聞社〔求人広告〕（営業担当）		・広告会社の情報では、下期の新聞広告の営業活動では苦勞するとの声が聞かれる。	
職業安定所（職員）		・公務員給与が引き下げられる予定であるが、それが多くの中小企業の賃金にも影響するため、買い控えなどの行動が懸念される。IT関連企業の業績大幅アップが顕著である一方、個人では高所得者と低所得者に二極化している。	

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
		職業安定所（職員）	・新規求職者数は前年の水準を若干上回っているが、これは当所における平日の職業紹介業務が7月から2時間延長となったほか、今月から土曜日は開庁となったことが影響している。また、新規求人数は増加しており、今後もこの状況が持続する。
		民間職業紹介機関（職員）	・一時期の求人増の勢いがやや衰えており、先細り感もあるが、好転、悪化ともに判断材料がない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・企業での人材の需給バランスが保たれず、仕事量の増加に対する人員補充ができていないほか、それを改善する対策も行われていない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・どの広告媒体も求職者の集まりが悪いので、企業が広告を控える傾向にあり、受注が苦しくなってきた。
		職業安定所（職員）	・有効求職者数が前年比で28か月ぶりに増加に転じた。また、規模の大きな企業の整理が数件予定されている。
	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	家電量販店（店長）	・デジタル家電の動きがこれから加速すると思われる。
		一般レストラン（店長）	・予約がたくさん入ってきている。内容は企業がほとんどであるが、今後企業から家庭へと利用が広がる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・広島では大型観光キャンペーンの時期に入るので、個人・団体と宿泊予約が順調である。伸び悩んでいた客単価も上がっているようだ。
		競艇場（職員）	・12月18日から開催される全国の場外発売は、1年の中で最も大きなレースで、集客及び発売金額が見込める事と、加えて年末レースでも同様に良い結果が見込める。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・消費の向上トレンドと秋冬物の販売が本格化する。
		百貨店（販売担当）	・気温の低下とともに秋冬物、特にコートなどの高額商品の動きが出てくる。
		スーパー（店長）	・昨年の9月以降、売上が前年比を上回っている。ここ数か月は106%、107%という状況が続いている。特に概況の変化は何もない中で、売上が伸びていることは将来も良くなっていく期待が持てる。
		スーパー（店舗運営担当）	・客の動きなどから見て、今月後半から上向いてくる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・ウォームビズが浸透して、洋品カジュアルとインナーが動く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・気温の低下にもよるが、秋冬物の動きが出てきている。今後は良くなっていく傾向と見受けられる。
		百貨店（営業担当）	・顧客の興味や好奇心をそそる販促企画を提供できれば、かなりの来店が期待できる。
		乗用車販売店（統括）	・下期の新型車投入による需要の喚起が見込まれる
		乗用車販売店（販売担当）	・コンパクトカーの新型車の発売が10月、11月にあり、販売台数の増加を見込んでいる。
		乗用車販売店（総務担当）	・販売車種は軽より小型の方が動きが良くなっているようなので、良くなる。
自動車備品販売店（経営者）	・高額品の動きが良くなっている現状から、今後は良くなる。客数の動きも前年を上回る推移となっていることも裏づけとなっている。		
その他小売（営業担当）	・台風の被害も少なく、広島県の大型キャンペーンの影響もあり、当地を訪れる客数の伸びが期待できる。		
スナック（経営者）	・来月になると、国体も秋の大会があるので色々な全国大会が岡山で開催されるので、大変期待している。3か月先の12月は以前ほどではないにしても、年末の忘年会の流れが期待できる。		
都市型ホテル（従業員）	・年末年始にかけてのクリスマス、正月商品の納品先の動きが活発になっており、景気回復による需要増を予想する販売店が増加している。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・これまでで一番はっきり3か月先の景気が上向いていると確信できる状況である。というも、国体の開催があり、また映画館付きのショッピングセンター等の設備投資が様々な場所でみられるためである。乗客の話からも接待等が増加している傾向が見受けられる。
		通信会社（企画担当）	・商品単価で、より高い商品への移行の傾向がみられる。
		通信会社（販売企画担当）	・新商品が登場することで販売は上向きになる。
		テーマパーク（財務担当）	・秋からクリスマスにかけて、ターゲットを絞った企画を実施することと、愛知万博終了による関西方面からの集客もある程度見込まれるため、多少良くなる。
		テーマパーク（広報担当）	・万博が閉幕したことと、行楽シーズンを迎えることで、回復が期待できる。
		テーマパーク（業務担当）	・9月下旬からようやく行楽シーズンへの受け入れ体制も整い、冬期までは良化を見込める。
		美容室（経営者）	・来客数が飛躍的に伸びているという現象から考えて、さらに販売増につなげる手の打ち方はあると思われる。
		住宅販売会社（経理担当）	・新規物件の事前内覧会を実施したところ、モデルルームへの来場者が週末の3連休で毎日10組近く予想を上回っており、正式契約が始まる来月以降も順調に契約が進む。
	変わらない	商店街（代表者）	・季節に変わりなく、来店客数が軒並み減少している。
	変わらない	商店街（代表者）	・特に山陰が、非常に景気が落ち込んだままで、景気の良くなりつつある大都会の波及効果が当分及んでこない。また製造業の少ない島根県等では公共事業等の費用の削減が非常に影響し消費にも影響している。
	変わらない	商店街（代表者）	・大型スーパーの撤退や地元大手企業の様子をみてもあまり良い状況ではない。やはり、沈滞ムードが続く。
	変わらない	商店街（代表者）	・原油の価格はあらゆる商品に影響を与え、消費者は財布のひもを締める。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・原油の高騰など、家計に響く不安材料もあり、冬に向け灯油など生活により身近な消費の冷え込みが起こって他のものに波及しないか心配である。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・景気が上向いてくる要因は見つからない。11月には、大型ショッピングセンターのオープンも控えてきている。今後は、低価格商品の拡大を実施していき、新しい顧客開拓につなげて行くしかない。
	変わらない	百貨店（売場担当）	・前年の10月も大きく台風の影響を受けており、台風が来なければ前年実績でしのげる状況である。10月上旬から気温が下がれば、何とか前年と変わらない数字がとれる。
	変わらない	百貨店（売場担当）	・ヤング層のファッション関連については、このまま堅調に推移すると思われる。ただし、ミセス及び紳士服関連については、まだまだ厳しい状況が続くと思われる。ウォームビズが取り沙汰されているが、当店としては先行き不透明である。
	変わらない	百貨店（購買担当）	・このまま暖冬が続くようであれば、コートなどの重衣料や単価の高い商品が厳しくなると思われる。顧客は今必要な物しか購入しないという傾向は変化しておらず、秋・冬ともにそれぞれの季節の気温にならないようであれば、百貨店側としてはイベント等をしかけていかないと、顧客の足が遠のいてしまう。
	変わらない	スーパー（店長）	・石油製品の相次ぐ値上げ、公共事業の大幅な減少の続くなかで、客数確保のための価格競争がより強まり、顧客の必要な物しか購入しない傾向のなかで、原単価の下落による客単価の減少も起こる。
	変わらない	スーパー（店長）	・チラシを見て、目玉商品を買って回る顧客が増加しているので、必要な物しか買わない購買行動がよく見受けられ、今後2、3か月もこのトレンドが継続する。
	変わらない	スーパー（店長）	・一品単価の下落に歯止めがかからない。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	・現状では、顧客の商品購買のシビアさが変わると思われはない。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	・秋口の新商品の導入が進んでいるが、昔に比べて新商品の動きが鈍く、客数は増加しているが、この先も必要な物しか購入しない傾向は続く。
	変わらない	衣料品専門店（経営者）	・メーカーの話や同業者の話にも変化の兆しがみられない。

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
		家電量販店(店長)	・我々が扱っている電気製品は原油にかかわる商品が多く、その高騰により今後の価格に影響がないか不安がある。
		家電量販店(店長)	・各商品群にとっても、これといった売上を期待できる商品がない。テレビも大型テレビは顕著に良好だが、全体的には売上の悪い部門の方が多いので、景気はあまり変わらない。
		家電量販店(予算担当)	・単価の下落は今後も続くと思われる。客数は増加傾向にあるので単価下落のカバーにはなる。
		乗用車販売店(サービス担当)	・ちょうど冬のボーナス商戦だが、状況が夏と同様であり変化がない。
		住関連専門店(営業担当)	・若干の低迷期にある。マンションの建築がだいたい終了したこともあるが、特にこれから落ちるといこともなく、前年同様で動くと思われる。来客数は3か月前よりは減少しているが、これから先、特に下がる要因もないので、現状維持になる。
		その他専門店[スポーツ](店長)	・このまま平年より気温が高い状態が続きそうなのでアパレルの動きが悪い。
		その他専門店[書籍](従業員)	・好調な状態を維持しているが、開店景気も一段落した。この状態がしばらく続く。
		一般レストラン(店長)	・年末の忘年会シーズンを迎えるにあたり、宴会コースの開発に取り組んでいるが、低価格のコースを何とか見栄え良くしたいが、仕入価格の高騰で厳しい。また牛肉の仕入価格が確実に上がる。
		その他飲食[ハンバーガー](経営者)	・売上自体の上昇傾向は続くと思うが、収益力は弱くなってきている。
		都市型ホテル(経営者)	・若干上向きの傾向にあり、愛知万博も閉幕した事もあり12月以降もこの秋同様に前年を上回ることが期待できるため、9月並みの成績が見込める。
		都市型ホテル(総務担当)	・宿泊、一般宴会の受注状況は増加傾向にはあるものの、婚礼受注が今一步であり、今後2~3か月の短期間で好転するとは感じられない。
		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。良くなる兆候もみえない。
		通信会社(社員)	・顧客からの注文状況より、当面変動が見込まれない。
		通信会社(通信事業担当)	・新規の加入は、何かインターネットを利用するための、はっきりとした目的が無い場合は難しい。今後もこのような状況は続く。
		通信会社(管理担当)	・市場が盛り上がり欠けている。
		設計事務所(経営者)	・現状の収入改善が見込めないため大きな変化はない。
		設計事務所(経営者)	・今後の景気の動向をみても、建設業関係はまだまだトンネルから抜けられない状態が続く。
		設計事務所(経営者)	・悪徳リフォームやアスベスト問題等、建築工事に対する社会的なイメージが悪い。増築やリフォームが新築に変わって主な工事となりつつある中で、消費者の動きも悪くなっている。
		住宅販売会社(販売担当)	・展示場、イベント等への来場者数が少なく、増えない。
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・顧客は価格にも厳しく、また今まで以上に価格に対しての付加価値を求めていて、販売量・販売数ともに減少の一途をたどっている。このままでは、子供服という物販が成り立たないように思われる。衣料・繊維に関しては各所でそのような傾向が続いている。
		商店街(代表者)	・来店者が少ないことに加え、デフレの影響で購入単価が低下している。
		百貨店(電算担当)	・過去6か月間来客数が前年同月比3%減で推移している。来客数が減ると、食品売上に響き、さらに店に活気がなくなって非常に厳しい状態である。消費者が何を求めているかわからないので手のうちようもない。その中において、ゲルマニウムブレスレットなど健康に関することは、関心が高い。
		スーパー(店長)	・このまま原油の高騰が続いた場合、消費者の家計を直撃し、その影響で食費を抑える状況になりかねない。
		スーパー(店長)	・石油製品の値上がりによる売価のアップ、事業者用ゴミ袋の経費アップ等が発生して、非常に苦しい経営状態である。顧客に関しても、買い控え・購入単価の低下等がみられるので、このまま苦しい状況が続く。

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
		住関連専門店（広告企画担当）	・贅沢な品と思われているからか、価値観が変わってきていて、家具にお金をかけたくない風潮が進んでいる。使うなら家具より高価な家電に使い、残りはもったいないから使わないという雰囲気が出ており、その傾向は今後も進んでいく。
		高級レストラン（スタッフ）	・一般の宴会は順調に推移しているが、婚礼については10、11月には非常に厳しい状況である。
		一般レストラン（経営者）	・7、8月と夏のフェアとステーキフェアを実施したが、夏のフェアが好評であった。9月はステーキフェアだけを行ない、客単価も上昇し、売上にもつながったが、10月はステーキフェアが終了するので、売上増は期待出来ない。
		旅行代理店（経営者）	・現在のところ11月から2月までの受注量が非常に低迷している。これから受注がくるかどうか不透明であり、低迷が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・受注においても増える要因はあまり見当たらないが、原価コストは微弱ながらアップしてきており利益を圧迫してくる。
	悪くなる	スーパー（総務担当）	・税込単価が本体への単純上乘せから、総額で値頃感を出せるよう端数を丸める等の影響で単価が1円～2円下がって実質値下がりしているものの、販売量が伸びない。
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	農林水産業（従業者）	・水温の上昇からか、エチゼンクラゲの発生が出てきて、特に巻網・定地網で影響があるようで憂慮しているが、沖合い底引き網がこれから寒くなると最盛期を迎え水揚げが期待できる。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大口注文の生産に着手し、生産量も増加の予定である。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・今後、3か月の受注も好調に入ってきており、また次世代用の試作案件も活発の様相を呈しており好調さは続く。
		輸送業（統括）	・10月から既存顧客の新規の業務が予定されており、収入の増が見込まれている。
		金融業（営業担当）	・原油高・運賃等の増加が若干気になるが、物は動いているし、生産・建設関係のリースも稼働率が上昇している。基本的には、今から公共工事も含めて工事が出るものと期待がみなぎっている。当市においてはマンション建設がまだまだ盛んで、他の都市からの受注ではあるが、下請ということで、地元の業者も工事は確保できている。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高等の影響はあるものの当面現状を維持する。
		金属製品製造業（総務担当）	・高水準の受注はこの先1年は継続するものと推測している。鉄や原油など材料価格の高騰が不安材料である。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・海外向けの自社製品は、特に北米を中心に順調に受注があるが、国内向けは低調で厳しい。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・顧客の受注は順調に推移して今後も続く。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・当社の景気の良さは、顧客からの予定をみても、継続しそうである。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・資材の購入価格の高止まり、新設の設備機械の償却負担の増加等により、採算的には引き続き厳しい状況が続く。
		建設業（営業担当）	・住宅、小売関係は、まだ計画段階であるが、段階的に新規物件を着工に移す傾向にある。ただ実施の事業計画の予算は、依然として厳しい状況に変わりはない。
	通信業（社員）	・身の回りでは、まだ持ち直しの状況がみえてこない。各企業とも予算面で厳しいものがあり、現段階で客からの受注は苦戦している。今後、直ちに景気が良くなって好転するとはまだまだ感じられない。	
	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。新規受注の引き合いも活発で、設備投資・雇用とも引き続き積極的に実施予定である。	
	不動産業（経営者）	・特にガソリンの高騰・家賃の滞納の増加など、景気の上昇はみえてこない。	
	会計事務所（職員）	・中小零細企業ではコストの削減が限界にきており、今後、売上高の増加がない限りより厳しい状況に直面せざるをえない。	

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
	やや悪くなる	コピーサービス業（管理担当）	・感光紙の値上げにより青焼き業務の撤退を検討しなければならない。
		食料品製造業（総務担当）	・売上を上げるために利益の少ない仕事もとらなければならない。仕事は忙しいのに、利益は上がらない。採算がとれていない状態である。
		食料品製造業（総務担当）	・台風被害の影響からか、食に対する買い控えが見受けられる。気候の変化とともにおでん等の冬物商材も徐々にではあるが動きをみせている。しかしすり身価格は今後も高騰する気配があり、利益面で昨年並みの数字が維持できるか心配している。
		化学工業（総務担当）	・原油の大幅な値上がりの影響が大きく、製品の値上げが追いつけない。
		建設業（経営者）	・地価の下落傾向は止まっていないため、新たに土地を購入して、事業を始めるといったようなこともなく、不動産も建設も非常に悪い。
	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）	・企業の採用活動が活発になっており、人材派遣、正社員の紹介ともに求人数が多くなっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・原油高騰の影響を懸念する声は多いが、顧客の様子ではそれ以上に良い方向に向かっているのが感じられる。
		民間職業紹介機関（職員）	・地場産業にとって大きなマイナス材料もなく、むしろ地場自動車メーカーの好調さが引き続き地元経済をけん引する。
		民間職業紹介機関（職員）	・地場の大企業の人事担当者から、良い人がいたらぜひ人材を紹介して欲しい、との依頼頻度が多くなってきた。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業の求人採用活動が活発化している。
	変わらない	職業安定所（職員）	・求人全体では、今後明るい材料もないことから横ばいで推移すると思われる。一方、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）	・昨年閉鎖したショッピングセンターが、年末頃に新規オープンする明るい情報はあるものの、短時間パートの求人がほとんどのため、正規雇用には結びつかない。
		職業安定所（職員）	・地元大手企業においては、雇用面においても景気が回復基調にあることが感じられるが、他の関連企業や中小企業にもこの影響が及ぶところまでは至っていない。
		職業安定所（雇用開発担当）	・新規求人は増加したが、請負求人が落ちつきをみせていることもあり、全体的に力強さが感じられない。
学校〔短期大学〕（就職担当）		・地域経済が活性化し求人増につながるような材料が乏しく、景気好転の気配は感じられない。介護職や製造職、人材派遣などの求人は堅調に推移するものと思われるが、それ以外の求人については増減の予測が立たず、地域各事業所の人事担当者にも聞いても新卒採用の予定はまだ立ってなく、学生にとっては依然として厳しい状況が続く。	
やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・確実な情報ではないが、クライアントの見通しは厳しい。	
	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	ゴルフ場（従業員）	・2～3か月先の予約状況を見ると、今月に比べ非常に良い状況で予約が入っている。季節的なことも考えられるが、週末の埋まりが早く、平日も予約が入っており、良い状況になる。
	やや良くなる	百貨店（売場担当）	・クールビズがそうであったように、消費者は今必要でないものに対しては支出は抑えるが、必要なものに対しては少々こだわりを持って良いものを買う傾向にある。ウォームビズが始まると期待できる。
		衣料品専門店（経営者）	・衣替えの季節に加え、非常に単価の高い商品が割合順調に売れてきていることから、今後は良い状態が続いていく。
		通信会社（企画担当）	・新商品の発売や年末商戦が始まるため、消費者の購買意欲が上昇する。
		設計事務所（所長）	・県外のディベロッパーからの土地情報の依頼がきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・一部の製造業で景気回復の話もあるが、街の商人の中では明るい話はない。
		百貨店(総務担当)	・一部の高額品が売れたり、まとめ買いが増えてきてはいるものの、全体的には、慎重な購買態度に大きな変化はなく、景気回復を実感するには、まだ相当の時間がかかる。
		百貨店(営業担当)	・前月に引き続き、前年並みの売上高を確保する商品群が増加している。また、高額商品の動きが見られる。パーゲン商品についても比較的好調である。秋物商品は展開途中でもあり動きは少ない。法人関係の特需は相変わらず低迷している。
		百貨店(営業担当)	・景気については、やや良くなっているというのが、ここ半年ぐらい、徐々にではあるが、出てきている。2~3か月先は、個人消費はわずかに改善されているが、一気に上昇しない。
		スーパー(店長)	・景気はやや上向き加減であるが、石油が非常に値上がりをしているため、予断は許さない。
		スーパー(企画担当)	・強い販促を行った時は、まずまずの売上高になるが、弱い販促では効果がない。客が価格の安さに反応する状況は変わっていない。
		スーパー(財務担当)	・9月に入っても残暑が続き、調理が必要な精肉、青果の売上が悪く、前年比で2ポイント下回っている。惣菜等で吸収できず9月の売上は前年を下回る。
		コンビニ(店長)	・東京、大阪などの都市部の大企業については良い話も聞かえてくるが、徳島あたりの地域では、都市部の利益はなかなか下りてこないという客の話や、今までの店の流れから、あまり極端に景気状況は変わらない。
		衣料品専門店(経営者)	・秋素材のベルベット、別珍タイプのジャケットが売れ筋であり、それに合わせてスカートも動いているが、売上を強力に押し上げる勢いは感じられず、3か月先も横ばい状態で推移する。
		乗用車販売店(従業員)	・10月と11月に新型車の投入があるが、現在の客の動向や市場の動きから、景気が上向き要素はあまり見当たらない。精一杯の販売努力をしたとしても、景気全体は変わらない。
		一般レストラン(経営者)	・大企業の景気回復、株価の上昇など、話題は多々あるが、外食となると、消費行動にはまだまだ時間がかかる。
		旅行代理店(従業員)	・比較的好調に推移しており、このまま年末まで順調に推移していく。
		観光名所(経営者)	・企業の収益が増えて、賃金が増加してきている様子なので、消費がレジャーに回ってくるのを期待している。
		住宅販売会社(従業員)	・最近、商談が長期化するケースが増えてきており、現在の契約前の商談がうまくまとまれば、今月と同様に受注が伸びるが、まとまりそうにもないため、変わらない。
		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	商店街(代表者)	・商店街内のスーパーが11月で撤退することになり、年末商戦期に大型店舗が空き店舗になるという可能性が大きくなってきた。そこでは集客力や売上がかなりあったため、商店街全体への影響は避けられない。空き店舗は徐々に改善しつつあるが、全体では、今後ますます地盤沈下が起こる。
		スーパー(店長)	・商品が売れないにもかかわらずスーパーの店舗数は増えており、その結果、価格を下げてもいかないとますます売れない状況である。
		都市型ホテル(経営者)	・宿泊客については、愛知万博が終わったため、若干戻りがあるが、宴会、料飲部門の予約状況が悪いため、今後も悪くなる。
	悪くなる	乗用車販売店(従業員)	・ガソリンの値上がりが報道されており、この状態が続くと、買い控えや、部品等の単価が上昇する可能性があるため悪くなる。
企業	良くなる	-	-
	やや良くなる	繊維工業(経営者)	・小売店に価格重視ではなく、良い物を扱おうという動きが見られる。
		一般機械器具製造業 (経理担当)	・クレーンの高稼働が続くなか、クレーンの購買意欲は高く、今後チャーター料金が改善されてくれば、更に需要が高まってくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		建設業（総務担当）	・自社ビルの建て替え、賃貸ビルの新築の見積が増加しており、今後、契約も期待できる。	
		通信業（営業担当）	・急激な株高の影響もあるのか、夏物商品のバーゲンの売行き、秋冬物の季節商品を自分へのご褒美として買ったとか、家族と旅行を計画しているなど、景気の良い話題が職場でも、訪問先の企業でも聞く事が多くなってきた。	
		通信業（支店長）	・11月からの新料金の導入及び新携帯端末の登場で市場が活性化される。	
		不動産業（経営者）	・松山市内の中心部の大きな土地が従来よりも高い価格で動いてきている。今後もこの傾向が続く見込みであり、各企業等が市内の中心部の土地を探している傾向がやや強くなってきている。	
		広告代理店（経営者）	・価格競争は依然と厳しい状況であるが、得意先の新規出店、店舗改装計画等で広告費の増加が多少見込まれる。	
	変わらない	食料品製造業（従業員）	・今回の新商品がどこまで伸びるかという部分にかかっており、今のところは何とも言えない状況である。	
		輸送業（役員）	・四国の大手食品メーカーや食品関連企業の売上は、ほとんどのところが前年比で横ばいの状態が続いている。	
		輸送業（支店長）	・燃料の高騰による値上げ交渉に一部応じてくれた荷主企業もいたが、わずかな値上げ幅のため、燃料高騰分による経費増の方が大きく、経営環境の改善にはまだまだつながらない。	
	やや悪くなる	化学工業（営業所長）	・原油の高騰、ガソリンの値上がり等により、石油化学関連のコストアップ要因が非常にきつくなってきている。製品値上げについては、当然川上からくるが、末端に近づけば近づくほど、価格転嫁が難しく、中間業者の経営を圧迫している。石油化学関連の仕事は裾野が広く、今後大きな影響をもたらす。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・10月以降の下半期の受注状況を見て、前半のような特殊要因が少ないため、多くは望めない。ただし、多機能型（フックロール式）やCNG（圧縮天然ガス燃料）対応の受注など新しい動きが見られる。	
		広告代理店（経営者）	・このまま原油価格が下がらなければ、業界自体の景気に影響する。	
		悪くなる	-	-
	雇用	良くなる	-	-
		やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・新規採用の時期のため採用需要はしばらく続く。それに付随する会社案内パンフレット、ホームページ作成などの需要が高まるため、やや良くなる。
			求人情報誌製作会社（従業員）	・雇用状況は、業種を問わず非常に活発な動きを感じる。低いながらも安定した雇用業況が続く。
変わらない		人材派遣会社（支店長）	・求人数は好調を維持するが、求職者数が伸び悩んでいるため売上は変わらない。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内広告業界については、新しい広告主の出現や新規事業拡大の動きは相変わらず耳に入って来ないため、現状のままの低いレベルで安定していく。ただ、通常の売出しを控えている分、歳末に力を入れて集中する可能性もある。	
		職業安定所（職員）	・新規求職数は前年同月比で、増加に転じており、在職者、若年者、中高年齢者、パート求職者等が全般的に増加した。有効求職者数も前年同月比で、わずかに増加した。若年求職者は正社員の希望が多いため、派遣、請負などの不安定な雇用は最終手段としており、自分の希望条件に合う求人を持っている者が多く見受けられる。	
		学校〔大学〕（就職担当）	・採用者数の動向線が上下にぶれることなく、ほぼ横一線で動いている。	
やや悪くなる		-	-	

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

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	観光型ホテル（経営者）	・愛知万博も終了し、九州地域でブランドづくり、町づくりに力を入れているので、来客数は増加する。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・少しずつではあるが好況感が広がっており、高額品ニーズの増加が期待される。また、県内企業のボーナス2期連続増加等の明るいニュースが、顧客の購買意欲を底上げする。ウォームビズの効果も期待できる。
		スーパー（店長）	・単価はダウンしているが、客数が増えている。秋物の売り行きは良くないが、クールビズの影響で紳士服の動きが非常に良く、最も数字の大きい婦人服の動きも堅調であった。また、食品も非常に堅調であり、今後も期待できる。
		コンビニ（エリア担当）	・秋・冬物商品も出だし好調であり、キャンペーン等も続くことから売上も順調にアップしてくる。
		衣料品専門店（総務担当）	・高級品の売上単価は下がっているが、販売量は増加している。この傾向が今後も続く。
		家電量販店（経営者）	・地上波デジタル化に関する商品の需要が、今後増えていく。
		家電量販店（店員）	・年末に向けて需要期であるので、パソコン、デジタルカメラ等の新製品が多く出てくるので、やや良くなっていく。特に企業、公共機関のまとまった購買が、かなり増えているので期待している。
		家電量販店（総務担当）	・地上波デジタル化、冬季オリンピックに向けて、AV商品に期待がもてる。
		乗用車販売店（経理担当）	・秋口から2車種ほど新型が出るので若干景気は上向く。
		乗用車販売店（管理担当）	・原油の高騰や消費税導入時に車の買替えがかなりあったが、現在その買替え時期にきており、今よりも良くなっていく。
		都市型ホテル（総支配人）	・新空港開設や工場進出により活気がある。
		旅行代理店（業務担当）	・海外旅行需要の先行受注状況がやや上向きである。
		ゴルフ場（従業員）	・客単価は安いですが、ツアー客が増えている。
		住宅販売会社（従業員）	・地価が値上がり転じており、都心部から周辺部の土地も今から上昇に転じるため、需要が見込める。
	変わらない	商店街（代表者）	・中心街が落ち込み、来街者も減っているため、良くなることはない。
		商店街（代表者）	・秋冬物の商品になっているが、安売りの商品を購入しようとする客が目立っており、利益が上がりにくい。
		百貨店（営業担当）	・客の要望を満たさない催事は、前年の売上を確保するのも困難になっている。残暑の影響もあり、秋物の買上が今一歩である。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数、売上が前年を確保できる見通しが無い。
		百貨店（売場担当）	・今月は台風もあったが、全般的に消費者の購買意欲が無い。ただし来客数は前年比97%前後と、流れとしては変わっていない。買上のない客が若干増えていることが懸念材料である。
		スーパー（店長）	・競合店として新しく大型商業施設ができたため、10、11月は創業祭の月であるが、かなり苦戦する。
スーパー（店長）		・石油製品、ガソリン等の値上げが続いており、商品の値上げによる売上の減少や、食費等の節約をする客が増えるという懸念がある。	
スーパー（総務担当）		・ここ数か月、食品は前年並みを推移しているが、衣料品については気温の変化等によりかなり左右されやすく、今後も売上が伸びる見込みが無い。	
スーパー（企画担当）	・製造業の景気が堅調に推移していることから、日常商品を販売するスーパーでの購買意欲よりも、自動車や電気製品等の高額品への購買意欲の方が強いことが想定されるため、現状よりも好転することは難しい。		

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
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニの根幹である新商品の苦戦がみられ、今後同じ傾向が続く。
		家電量販店（店員）	・液晶テレビやDVDレコーダー等が売れている反面、その他の商品が落ちている。家電の中でも、どれかが売ればどれかは売れなくなる。
		乗用車販売店（従業員）	・新車の受注台数が伸びない。
		乗用車販売店（販売担当）	・来客数や購買行動を見ていると、従来とあまり変わっていない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・来客数、客単価ともに大きな変動はなく変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・愛知万博後、関東・関西の大型テーマパークの予約が増えた。海外はハワイ、香港等の直行便が運休止単価が上がっている。
		通信会社（業務担当）	・10月からキャンペーンが始まり、現在の商品価格も下がるが、より多くの購買層に支持される価格までには至らないので、大きな伸びは期待できない。
		ゴルフ場（スタッフ）	・建設土木関係のコンペが非常に少ない。他業界での新規コンペも特になく、数か月前と比較しても同じ状況である。
		設計事務所（所長）	・民間の建築の企画や相談は増えているが、官庁工事の発注が若干目減りしている。総合的には変わらない。
		設計事務所（代表取締役）	・消費者の将来の不安感などにより住宅需要などが増加することは考えにくく、公共側の建設需要も減少する方向にある。官民の福祉関係の施設建設も、高齢者施設などハード側の供給は落ち着いてきたため、今後需要の増加は見込めない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場への来客数が少ない状況が続いている。
住宅販売会社（従業員）	・他社との競争が激しく、コストアップもあり利益率が非常に厳しくなっている。		
やや悪くなる		百貨店（総務担当）	・郊外型大型商業施設の増加により、年末年始はより厳しい競争が予想される。
		スーパー（経営者）	・今後また大型店の出店等があり、客の動きがそちらに集中する恐れがある。
		スーパー（店長）	・9月にドラッグストアがオープンし、11月下旬に商業施設がオープンするため、非常に苦戦する。
		コンビニ（販売促進担当）	・石油の高騰の影響がじわじわと出てきている。配送コストの削減によるコースの統合、パンの包材であるフィルムのコストも若干上がり、クリスマスケーキの包材関係のコストも上がってくる。
		高級レストラン（経営者）	・これから忘年会の時期になるが、まだ予約も入っていない。
		一般レストラン（スタッフ）	・年末の忘年会等のプランが2、3か月後の勝負になるが、団体等の予約が近年減ってきているため、厳しくなる。
		都市型ホテル（副支配人）	・3か月後には原油高の影響が出始める。
		タクシー運転手	・夜の人の動きが悪くなっている。歓楽街の経営者の話では昨年に比べて売上もかなり落ちており、客も減っているという。先月いっぱい閉店、休業をしている店もかなりある。
		競輪場（職員）	・この時期、ある程度の発売額の減少はあるが、昨年より減少が大きい。
悪くなる		百貨店（営業担当）	・近隣の大型商業施設の影響は2、3か月で収まるかと思われたが、厳しくなっている。特に土日、祭日はヤングとファミリーの中心街への集客が落ちており、この傾向は今後ますます強くなる。
		高級レストラン（経営者）	・例年、10月以降は企業の招待旅行等が多かったが、今年はほとんど予約が入っていない。
企業動向関連	良くなる	不動産業（総務担当）	・市街化中心地の不動産の取引は増加する。
		広告代理店（従業員）	・10月の出だしも前年比10%近い伸びである。
	やや良くなる	繊維工業（営業担当）	・企業の景気が上向きになってきているので、ユニフォームやカジュアルな服についても売行きが上がる。
		家具製造業（従業員）	・マンションの建設ラッシュがまだまだ続く予定であり、商業施設の建設も予定が入っている。これらに伴い家具の動きもこの先、上向き傾向である。

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
		鉄鋼業（経営者）	・ 契約残もかなりの数量に達しているが、今後秋口にかけて更に新規物件の需要が期待できる。このため価格も反転し、徐々にではあるが上昇に転じる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ 取引先からの情報などによると、これから受注が活発になる。また、引き合い案件も増えてきている。しかし、コスト面が厳しくなり、仕事は厳しくなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ ここ半年くらいで新しい引き合いの仕事などが出てきている。さらに九州自動車百万台構想の具体的な話も出てくるため、必ず良くなる。
		精密機械器具製造業（経営者）	・ 周りの同業者の仕事、客の話から受注関係は増える。新しい製品、新しい開発関係もそれぞれ進んできている。
		建設業（総務担当）	・ 店舗のリニューアル、個人住宅のリフォームが増えてきた。
		金融業（営業担当）	・ 取引先の状況で、売上高が大きく落ち込むことはない。前年に比べ売上高、受注量は今後も増えていく傾向である。
		不動産業（従業員）	・ 商業施設の売上が順調に伸びている。
		新聞社（広告）	・ 地元の不動産や全国向けの健康食品などの動きが、活発になってきている。
変わらない		農林水産業（経営者）	・ 安心安全の視点から国内志向の高まりと、アジア地域の鳥インフルエンザの発生で国内鶏肉の供給が高まっている。秋口に入り、加工メーカーの最需要期でもあるが、茨城での鳥インフルエンザが完全に終息していないため、どのような影響が出てくるか少し心配である。
		農林水産業（従業者）	・ 食肉関係や生鮮は、低価格路線が続いていることから現状と変わらない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・ これから3か月は需要期であるが、今の状態が続くとかンばしくない。特注品がいくらかきえているが、それも決定するかどうかは未定であり、なかなか厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 一般的に半導体関連、特に電子部品関係についての金型の動きが、9月下旬になっても変化がみられない。半導体関連、IT関連の景気の上向きはずれ込む。
		輸送業（従業員）	・ 関東、関西の荷主については取扱量が増えてきているが、九州の荷主についてはあまり取扱量は増えていない。
		輸送業（総務担当）	・ 荷動きの良い貨物がない。大きな変化はなくこのまま推移する。
やや悪くなる		通信業（職員）	・ 今月は大型工事が受注できたため、一時的に良い状況ではあるが、今後はまた厳しい状況が続く。
		経営コンサルタント	・ 原油価格がかなり上昇しているということで、ガソリンを含む燃料費が高騰してきている。関係先の様子をみていると、輸送コスト、燃料関係のコストが非常に厳しくなってきたり、それを価格に転嫁できるかが、非常に問題になってきている。もし価格に転嫁できれば、デフレ脱却のきっかけになるが、競争が激しいため、できない企業が多い。そのようなコスト増が、利益に食い込んでくるリスクがあると若干心配している。
		その他サービス業 [物品リース]（役員）	・ 原油高や素材高への影響が、なかなか販売価格への転嫁に至っておらず、企業収益を圧迫している。個人消費においても、冬場にかけての石油価格等の大幅値上げは悪影響を及ぼす。
悪くなる		農林水産業（従業者）	・ 台風14号による県内の農業関係被害額は159億円に上った。園芸作物のピーマンの苗は、全国有数の産地である西都市内だけで10万本不足しており、被害額はさらに拡大する可能性がある。出荷量の減少から販売価格が高騰する可能性があるが、原油価格も高騰しており、県内全体としてはマイナス面が大きくなる。
雇用関連	良くなる	民間職業紹介機関（支店長）	・ 求人数の増加に加え、派遣登録者の中に正社員希望者の増加が目立つ。これまで派遣社員の求人を中心であった営業・販売職種では、顧客の求人難からか、正社員の求人が前年比1.6倍と急速に高まっている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・ これから年末商戦に向けた求人が活発になる。これまででも求人数の増加で人材採用がひっ迫しているため、アルバイト・パートの求人活動は過熱する。
	やや良くなる	新聞社 [求人広告]（担当者）	・ 空港開港による経済的な影響が、当面良い方向にでる。

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）	・非正規社員にかかる求人が増加していることから、見かけほど雇用環境が改善しているわけではないが、ここ数年の採用手控えと大量定年への対応を図る必要性等から、新卒及び中途採用に積極的になりつつある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・再就職支援の分野は依頼件数は増加傾向にあるが、受皿はなかなか広がらない。直接雇用の採用条件も正社員でなく契約社員が多く、就業条件等は給与関係を中心に厳しく、雇用問題の解決には程遠い状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数が増加傾向にあること、非正規雇用の求人が増加傾向にあることなどから、安定した雇用が期待できる状況ではない。
	やや悪くなる	-	-
	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	通信会社（店長）	・販売台数がここ2、3か月上向きになっている。また年末商戦に向けて需要が拡大する。
	やや良くなる	衣料品専門店（経営者）	・これから秋冬物の時期となるが、前年と比べて品によっては単価が徐々に上昇している。これからも良くなっていく。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・沖縄本島の台風の被害が無く、9月は2度の3連休や学生の夏期休暇などで観光客も好調である。年末前10月、11月にイベントも多く、国際通り商店街は期待できる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・相変わらず、低価格帯のメニューが中心ではあるが、平日の来客数は例年より落ち込みが少ない。その結果、9月の来客数は前年比118%を維持している。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・特に10月においては前年の稼働率を大幅に上回る勢いである。個人シェアも拡大している。
		観光型ホテル（営業担当）	・修学旅行等を中心に、予約状況が好調である。
	変わらない	百貨店（担当者）	・天候の安定と、衣料品の入荷状況に左右される。9月初めと比較して日商ベースにおいて回復が幾分か見られるが、本格的な秋商品の動向は見えない。
		スーパー（経営者）	・9月については、旧盆の時期のズレにより単純に前年比較はできないが、依然として客の買い回り傾向による単価の下落は続いており、今後もこのような状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・更なる異業種、他業種との競争は続く。閉店する一方で開店も続くので全体的には変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・これから年末にかけて忘年会などの飲食利用が増え、宿泊も高齢層が増加する季節ではあるが、原油価格の高騰による航空運賃の上昇が見込まれるので、観光客の減少やホテルの経費負担増加などを考えると一概に景気が良くなるとは言えず、不透明感が漂っている。
観光名所（職員）		・沖縄は依然として根強い人気がある。また、愛知万博は9月25日に閉幕した。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。	
やや悪くなる	ゴルフ場（経営者）	・来客数は悪くないが、客単価が低くなっていく。	
悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・新店の出店エリアが各社だんだん重なってきており、競合状況は厳しくなる。	
	商店街（代表者）	・現在の中心商店街の客入りは主に観光客であり、一般客は外部に流れている。それに伴い、ある商店街では空き店舗が目立ち、一般客相手にはあまり売れていないため、いったん空いたら借り手がない。客入りの良い店悪い店の二極化も進んでおり、危機的状況下にある。	
		住宅販売会社（経営者）	・公共工事の予算が国、地方、市町村で次々と削減され、仕事が全く無い、あるいは少ない状況が続いている。それを支える金銭的体力は各企業には無い。今後ますます景気は悪くなると建設業界は見ている。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・1件当たりの契約受注金額は高額化しており、受注金額の合計の増加が見込まれる。
不動産業（従業員）		・来年1月予定の選挙に伴う事務所や、来年3～4月にかけての入学、転勤などの移動の準備にかかる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	通信業（営業担当）	・先行投資的な回線インフラ整備を実施予定だが、受注に至るまではまだ時間を要する見込みである。一般消費者向けFTTH(光ファイバーによる家庭向けのデータ通信)サービスのキャンペーン延長で受注の伸びは期待できるものの、売上増には貢献しない。
	やや悪くなる	通信業（従業員）	・現在の企画提案への呼び掛けは、そのほとんどが行政系予算の後ろ盾に基づくもので、この手の予算は先細りである。
	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（営業担当）	・求職者の動きが落ち着いている様子があり、失業が増えているような動きではない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・団塊世代が退職する2007年問題に照準を合わせた企業もあるが、新規事業立ち上げに伴う人材採用も増えており、企業の積極的な求人活動は今後も増加する。
		学校〔大学〕（就職担当）	・株式相場の上昇、あるいは要員採用枠が増加している。それらが原油価格上昇等のマイナスを打ち消して景気が回復していく。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・派遣依頼はあっても、人材のマッチングが非常に難しい。また、人材募集にかかる経費の増加が利益率を低下させている。
		職業安定所（職員）	・前年同月と比較すると、8月の新規求職申込件数は11.3%、紹介件数は28.8%、月間有効求職者は7.4%、就職件数は0.3%それぞれ増加し、県外就職者は22.3%も減少している。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増加している。また、県外希望者は減少している。改善の動きはみられるが、求職求人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。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	