

・景気の先行きに対する判断理由

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

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、\_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	商店街（代表者）	・冬物の買い控えがあったことの反動から、クリアランスセール等での冬物買いが期待され、2月については良くなる。	
		コンビニ（エリア担当）	・客が購入する商品の数も1個当たりの単価も底を打った感じがあり、今後については良くなる。	
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の減少が続いているため油断できないが、客単価の上昇が堅調であり、年間売上は前年実績に近い数字となった。ただ、後半は安定して売上が取れたが、通常は安い商品を中心に売れているため、景気の回復とまでは感じない。	
			観光型ホテル（経営者）	・ツアー客が順調で、総消費単価が上向きにある。宿泊単価の伸びは少ないが、料理の追加や売店などの付帯収入がじわじわと上昇している。
	変わらない		商店街（代表者）	・マスコミや政府によれば、景気動向が大変良くなっていると報じられているが、北海道の景気は良くなっているとはいえない。消費者の可処分所得も増えておらず、夕張市の問題や公共投資の削減など、先が暗くなる話ばかりで、消費者心理を冷やすようなことばかりが多い。
			百貨店（売場主任）	・このところの気温の高さから、防寒コートやブルゾンの動きが著しく厳しい状況にある。今冬は暖冬が予想されていることから、今後についてもこうした傾向が続く。またクリスマスギフトの単価が低下していることから、2月のバレンタインギフトなども単価が低下して、売上がダウンする懸念がある。
			百貨店（販売促進担当）	・札幌市内の百貨店は一部の店舗を除いて、12月に入っても前年割れが継続している。特に売上の核をなす婦人衣料が浮上してこない。ファッションは実用衣料と異なり、客の懐具合を表すバロメーターなので、まだまだ厳しい状況が続く。
			スーパー（企画担当）	・競合店舗の折込チラシの売価に応じて、自店の販売価格を切り替えるなどの動きが激しくなっており、企業規模、あるいは業種・業態を超えた価格競争は収まりをみせていない。
			コンビニ（エリア担当）	・同業他社の倒産が相次ぐ一方で、新規出店の情報もあり、競争環境はより厳しいものとなる。
			家電量販店（地区統括部長）	・薄型テレビの単価低下が更に加速することで、その分需要が増えるが、全体の売上としては前年とほとんど変わらない。
			乗用車販売店（従業員）	・新型車が出る予定もないため、今後についても変わらない。
			乗用車販売店（従業員）	・軽自動車を除き、自動車市場の販売量はどんどん低下している。一時的な新型車効果があったとしても、現状維持が精一杯であり、販売量に關しての明るい要素は見当たらない。
			高級レストラン（スタッフ）	・前年に比べて1～2月の予約状況が良い。12月の売上増加が、天候に恵まれて来客数が増えたことによるものか、景気が上向いてきていることによるものか判断がつかないが、特に30～40歳代の男性ビジネスマンによるランチタイムの利用が減少したままであることから、道内企業の景気が良くなっているとは感じない。そのため、今後についても良くなるとは言い難い。
			一般レストラン（スタッフ）	・1～2月の予約が前年に比べて20%ほど減少している。
		観光型ホテル（スタッフ）	・今後についても旭川動物園効果は持続するが、知床効果は薄らいでいることから、道内観光は下降気味となる。	
	タクシー運転手	・北海道の場合、これから冬期間は需要期であるため比較的忙しくはなるが、規制緩和以後、依然として増車傾向が続いていることから、本格的な景気の上向きは望めない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・12月は一年のうちで最も忙しい時期だが、この地区では相変わらず景気の高揚がみられない。大手百貨店の閉店や老舗の大手ホテルが民事再生法を申請するなど、景気の悪い話ばかり聞こえている。また暖冬傾向も重なり、タクシーの利用客も減っており、この先も期待の持てない状況である。
		美容室（経営者）	・客の来店周期が固定化してきた傾向が見受けられる。
		その他サービスの動向を把握できる者	・不需要期に入ったため、天候の悪化などの特別な要因のない限り、例年通りに推移する。
		設計事務所（所長）	・全般的に忙しそうだが、忙しさと売上が比例していない感じであり、今後についても厳しいまま変わらない。
		設計事務所（職員）	・新年度予算での北海道への配分は漸減している。また北海道幹部が、余裕があったらまず夕張を救いたいと話していたこともあり、新年度を迎えても公共事業投資への期待は薄く、建設業の合併や倒産が続くとこの予想が現実味を帯びてきている。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅市場においては、所得の低迷がまず根本にある。なかなか多額の融資を受ける経済状況にないため、借金を嫌い、賃貸業界へ移行している傾向が強く、今後も住宅需要は伸び悩む。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・12月に競合店が同一商圏内にオープンしたため、今後、かなりの影響が出てくる。
		衣料品専門店（店長）	・長期予報では暖冬とのことなので、今でも悪い衣料品関係がなお悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・道内温泉への宿泊旅行消費が伸びる様子がみられない。電話受注の前年割れから、今後、来店する客も財布のひもが固いことがうかがえる。
		タクシー運転手	・今冬は暖冬の予想なので、タクシー業界にとってはますます厳しくなる。
	悪くなる		
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・実需はまだないが、公共事業の3月分発注予定や融雪後の建築工事の引き合いが出てくると予想されることから、マインド面で幾らか明るさが出てくる。
	変わらない	家具製造業（経営者）	・現状の受注は活性化しているが、家具業界は依然として低迷基調にある。
		輸送業（支店長）	・道内の場合、好況業種と不況業種が相殺される状況となっているため、同じ物流業であっても、どの業種、どのメーカーの仕事を受注しているかによって業績に大きな差が出ている。
		輸送業（営業担当）	・得意先の紙パルプや飼料、肥料等の生産工場の製造予定に変化が出ていない。
		通信業（営業担当）	・この先、景況感はやや良い状態が維持されると感じるが、一方で、大型商談など目立つものが周辺に少なく、大きく上昇するとも思えない。
		金融業（企画担当）	・企業収益は原材料価格の上昇により一段と厳しくなっている。観光関連は外国からのスキー客や雪まつり観光客が増加する。個人消費は冬の賞与の伸び悩みや地方自治体の財政難から消費マインドの好転が見込めず、弱めの動きが続く。総じて景気は横ばいで推移する。
		司法書士	・土地の売買取引、建物の新築及び中古住宅の売買などが一般に低調であり、今後についても全般的に大きな変化がなく、平行線で推移していく。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（営業担当）	・建設工事全般で施主から施工業者への安値発注が目立っている中、一般競争入札が多くなれば、安値発注に一層拍車がかかる可能性がある。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・燃料代の低下は見受けられるが安くなったとは言い難く、また公共事業予算も削減されており、良くなる要素が見当たらない。
やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（役員）	・官公庁、学校、民間すべてにおいて、随意契約が入札や見積競争に変わってきており、依然としてデフレ傾向が続いている。予算も削られている。	
	その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・生産財や消耗資材の動きが鈍くなっているが、1～3月期は更に停滞するとの見方が強い。一部の企業では生産性を高めるための設備投資を考えており、競争力の劣る工場は更に苦しい状況となる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	悪くなる	-	-
	良くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・07年度の採用活動が始まる時期だが、多くの企業が採用拡大の意向を示している。
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・例年のことではあるが、冬期間は経済活動が停滞する。優秀な人材への求人ニーズは採用が決まるまで続くものの、新たに大量の新規求人が発生するとは考えにくく、春まで人材の動きは鈍る。ただし、人材派遣ニーズは正社員の代替ニーズとして堅調に推移する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・農業を基幹産業としている地域のため、農業粗生産高が前年比で減少していること、またオーストラリアとのEPA関税全廃への先行き不安もあり、全体的に様子見の状況となる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人材派遣、病院・介護、コールセンター、貨物・倉庫業務、業務請負や道外資本の飲食店など、求人をけん引する業種は固定されてきている。地元の小売店、飲食店など、様々な業種、企業規模等における求人意欲の裾野の広がりがあり感じられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数の伸びは雪解けまでは期待できない。高卒新卒の就職内定率が思わしくない状況であるので、アルバイト雇用の継続がなされる可能性も否めない。
		職業安定所（職員）	・大幅な雇用需要は見込まれないが、新年度に向けた増員、欠員補充などが少しずつ増加する。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が3か月連続して前年比を下回っているものの、減少幅が小さくなっている。
	やや悪くなる		
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・金融機関の引締めが始まっており、体力のない企業にとっては更に厳しい経営環境となっていることから、雇用環境も悪化する。

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計 動向 関連	良くなる			
	やや良くなる	一般小売店〔カメラ〕（店長）	・11、12月共に前年並みかそれ以上の実績が出そうであり、来期も期待できる。来年は国体もあるので売上が期待される。	
		衣料品専門店（経営者）	・暖冬傾向であり冬物衣料は期待できないが、その分春物衣料の出足が例年より良くなる。	
		衣料品専門店（店長）	・就職活動のためリクルートスーツ目的の若い客の来店が、女性を含めて前年より断然多くなっている。これからも若い客の来店が順調に伸びる。	
		衣料品専門店（店長）	・暖冬に関係なく売上が上向きに推移した動向をみる限り、客層が広がるセールにも期待が持てる。また、気候がより冬らしくなれば数字が安定してくる。	
		衣料品専門店（店長）	・景気回復による就職率の上昇が予想されるため、入社組によるスーツ需要が期待できる。	
		家電量販店（店長）	・1月に新OSが発売になるので、これまで低迷していたパソコンの動きが良くなる。AV関係は今後も堅調に推移する。初売りの効果にも期待している。	
		乗用車販売店（経営者）	・1月の初売りから3月の需要期にかけて、市場は動き出す。	
		観光名所（職員）	・前年同時期の予約状況よりも伸びている。このままいけば来客数に合わせ物品販売も伸びる。	
		美容室（店員）	・最近はずしずつではあるが前年を上回ってきているので、この先はもう少し良くなる。	
		設計事務所（経営者）	・客の様子から、春以降の地元企業の設備投資が増えてきているように感じられる。	
		変わらない	商店街（代表者）	・消費者の大型店志向は止まらない。
			一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・客の所得が急激に良くなる状況ではなく、その中で生活必需品は最低限購入していくため、上にも下にも大きな変化はない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（広報担当）	・11、12月の商戦をみると、個人消費は依然慎重であると言わざるを得ない。特にセール期以外はその姿勢が顕著である。したがって春物商戦の実需期前半となる2、3か月先はまだ慎重な購買姿勢が続く。
		百貨店（経営者）	・来店客の固定化が進み、流動的なフリー客の構成比が増えていないため、今後極端な変化がなく推移する。
		百貨店（経営者）	・食品部門は競合の状況が変わらない。暖冬の影響はこれから寒さが厳しくなっても、売れ筋がなくなる時期になるので、むしろ春物の動きに悪影響となる。また、経済環境をみても個人消費が上向くことは考えにくく、トレンドは変わらない。
		スーパー（経営者）	・消費は安定しているものの、新潟県中越地震の復旧工事がほぼ終了し、建築土木業界の減速が心配される。
		スーパー（店長）	・暖冬ではあるが暖房費は高く、買い控えの傾向が続く。チラシを持参して買い回る客も多く価格に敏感になっている。
		スーパー（店長）	・暖冬のため暖房費は節約できるものの、灯油代の高騰が家計を圧迫している。
		コンビニ（経営者）	・前年の12月から丸1年売上が低迷しているため、この先は前年並みで推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・給与所得者については1月から実質増税となることから、企業の業績が良くなって給与が多少上がっても相殺されてしまう。むしろ、財布のひもが固くなる可能性もある。
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニの主力商品である弁当、サンドウィッチが前年を10%程度下回る状況が続いており、回復の兆しがみえない。
		衣料品専門店（経営者）	・税制改正により、企業は良くなるが社員の給与には反映されない。また、職種により企業間の格差も大きく、全体的な景気回復にはまだまだ時間が掛かる。
		衣料品専門店（総務担当）	・シーズン用品が特に顕著であるが、前年の9割の状態となっている。単価のほうも低価格のものを求められることから景気自体は良くない。
		家電量販店（店長）	・一部に単価の上昇がみられるが、来客数の減少が止まらない。客の雰囲気もあまり良くない。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車のイベント効果もあり、2、3月の最大需要期に向けた商談も出始めている。しかし、豪雪エリアでは少雪のため仕事不足になっている業種もあり、全般的な景気は伸び悩む。
		乗用車販売店（従業員）	・これから初売りに突入するというのに市場に活気が感じられない。景気回復の兆候がみえないのはどの業界も同様である。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・お歳暮の動きが予想に反し前年を下回りそうである。一部を除いて地元商店、大手百貨店とも前年を割り込んでおり、消費回復までは程遠い。地方の景気回復は本物ではない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・年が明けても現状の暖冬傾向は変わらない可能性が高く、現状の低収益が続く。卸価格、小売価格とも低調な状況となる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・価格の変動が大きい。灯油の売行きが低下しているが、この先も暖冬が続くそうである。スノータイヤなども出ていないのでこの先も厳しい。
		一般レストラン（経営者）	・他業種の人の話を聞いても仙台は特に景気が悪いと感じている人が多く、3か月後もあまり変わらない。
		観光型旅館（経営者）	・12月の売上が1年ぶりに前年比で上回ったが、1月以降の予約状況をみると予断を許さない。景気が良くなるという「雰囲気」は少しずつ出ているが、実際の来客数の増加につながるまでには、まだまだ時間が掛かる。
		都市型ホテル（経営者）	・1月の新年会から3月の歓送迎会にかけて個人単位の動きは平年どおり見込まれる一方で、談合事件などにより自粛ムードがあることが不安材料である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・4月からの政令指定都市移行に伴う記念行事に期待するものの、昨今の状況からしてホテル利用は少ない模様である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・仕事柄3～6か月先の受注活動をしているが、ほぼ横ばいの受注状況である。
		旅行代理店（従業員）	・一部では景気が回復していると聞くこともあるが、全体的にはそのような感覚はない。ほんの少しずつ良くなっているといってもごく一部であり、まだまだ厳しさが続く。

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
		テーマパーク（職員）	・マスコミに当館が取り上げられる頻度が高くなっているため、来客数の増加に加えイメージアップにより商品購買意欲が高揚し、来客数、売上、単価共に前年を継続して上回る。
		遊園地（経営者）	・団体客の動きが遅くなっている。それ以外の要因にも良いものは見当たらない。来春は早めに暖かくなることを期待している。
		美容室（経営者）	・前年比の減少が同じような水準でここ半年くらい推移している。回復基調がみられず、3か月先も変化はない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・一般市民にとって事実上の増税状態となり、消費は必要最小限になるため、景気はやや悪くなる。
		商店街（代表者）	・地方の企業においては賃金のベースアップは期待できない。年金生活者の医療費負担増など格差が広がり、良いことは1つも無い。さらに、来春は郊外に大型ショッピングセンターがオープンする。
		商店街（代表者）	・年内は集客イベントなどで来客数が前年並みであるが、年明けからは郊外の大型店に客足を奪われそうである。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・当月オープンした大規模競合店の影響が出始める。
		スーパー（経営者）	・県内には2、3月にかけて新たな競合店の出店が予定されていることから、来客数、販売量が減少する。
		スーパー（店長）	・ここ3か月の傾向は、来客数、一品単価は前年並みで推移しているが、買上点数が5%ほど低下している。これは、競合店出店により客が2店、3店と買い回りにしていることが一因で、駐車中の車の中に競合店の買物袋が目立つ。
		スーパー（店長）	・相次いでオープンした大型店、競合店の影響は予想ほど大きくなかったものの、来客数の減少はみられる。環境は一段と厳しくなる。
		スーパー（店長）	・ディスカウントストアの新規出店が予定されているため、競合激化にさらされる。また、売場レベル維持のための採用が滞っている。その一面として派遣会社がシェアを伸ばしており、人材不足が懸念される。
		スーパー（企画担当）	・商圏内への競合出店が今後も続くため、単価の低下傾向に加え来客数も流出する。
		コンビニ（エリア担当）	・雪が降らず、冬の行楽地が繁盛しない。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・例年売上が少ない時期であるほかに、郊外の大型店に車で行く客が増えている。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・例年になく暖冬で冬の商品の売行きが悪い。積雪量も少ないと見込まれるため、スキー客等、県外からの旅行者数増加が見込めない。また、飲酒運転の取締り強化のため、夜の街も静かな状態にある。
		高級レストラン（経営者）	・地方の景気が良くなる要素がない。公共事業が削減されており、また、地域に大きな産業が開花するとも考えにくい。
		一般レストラン（経営者）	・定率減税の廃止などによる増税で消費が落ち込むと、飲食業は最もダメージがある。新年会は昔より少なくなっている。
		観光型ホテル（経営者）	・4月の統一地方選挙のためか、例年利用している客の予約が半減している。これまで学生は相手にしていなかった旅館が、今では積極的になっている。
		旅行代理店（従業員）	・先行販売は厳しい状況である。大雪の影響を受けた前年実績と比較しても物足りないものとなっている。
		悪くなる	スーパー（店長）
乗用車販売店（経営者）	・客は車を買いたい気持ちは持っているが、家計費支出の優先順位は低いため、今後の車の販売には期待が持てない。今後はサービス部門、中古車、金融商品の推販にシフトしていかざるを得ない。		
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（経営者）	・年度末、年度始めに向けて仕事が増えることに加えて、新規の客が増えているので新たな需要が期待できる。
		輸送業（経営者）	・荷主の生産量増加に伴い、保管、及び輸送量の増加が見込まれる。
		広告代理店（従業員）	・春先に向け情報は多様にあるので、結果を出していきたい。

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
	変わらない	その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・首都圏への日本酒出荷が好調であることから、新年以降、東北でもその傾向が現れる。
		食料品製造業（経営者）	・牛タンの原料はアメリカからの輸入増大が見込めないため、現状と変わらない。
		食料品製造業（総務担当）	・春の新製品を発売するが、既存商品の絞り込みもするので、全体としては横ばいで推移する。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車用部品は引き続き好調を維持する。加えて為替が円安で安定しているため輸出環境も良い。ただし、携帯用部品、民生分野については計画を下回りそうである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・業種により年度末に受注が増える企業と減る企業があるが、総体的な受注量は変わらない。情報機器関連は増加傾向にあるが、精密機器関連は在庫調整の様子があがえるためか減少傾向にある。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・製品開発や営業活動を積極的に行っている企業は多いが、結実するのに時間が掛かっている場合が多く、景気が上向くとは言いえない状況である。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・現状はかなり景況感が良いので、これ以上の向上は難しい。
		通信業（営業担当）	・年度内の見通しがあるうちはよいが、受注案件の価格や条件面での厳しさには変わりがなく、根本的な回復には至らない。先行見通しについては依然、楽観できない。
		広告代理店（営業担当）	・前年との比較で新しい物件がみえてこない。得意先の予算も抑え気味の状況である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・チラシ折り込み、読者契約の月次実績を線で結んでみると、必ずしも上向き基調ではなく不安定であり、はっきりとした傾向をつかむことができない。
やや悪くなる	織維工業（総務担当）	コピーサービス業（経営者）	・年度末商戦に入るが、業績の良い民間企業は購入意欲も増すと見込めるが、地場の中小企業は悪い状態からあまり変わらない。官公庁からは年度末の予算執行で今よりは受注が増えることもあるが、全体的には変わらない。
		建設業（企画担当）	・今が最盛期の春夏物について、追加受注が入るか疑問を持っている。産地機能が低下している状況下で、前月末にも1社が任意整理、廃業した。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・景気回復から地方は置き去りにされているという気持ちが強い。高齢化が非常に効いている。高齢者は自分で食事を作らなくなり、配達を受けて食べている。若い人の買物客は目立つが高齢者は少ないため、地域の消費活動の低下につながっている。
悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・建設業の談合事件の後、心理的に冷え切っている状況が建設業以外の地場産業にまで全体的に影響し、収益も悪化している。仕事の動きが大きくならない。	
雇用関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	新たな業務や新規製造ラインに関する派遣や請負の打診があり、成約すれば供給が増える。当社で成約できないとしても外部社員の活用は必至で、市場は活性化する。
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・月間有効求人倍率がここ数か月は確実に高まっており、1.0倍を超える勢いであることから、景気の改善に寄与する。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・これ以上良くなる気配はないが、求人数は堅調で求職者が追いつかない状況であり、景気としては悪くない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・雪が少ないためか、中心商店街は例年より人出が多くなっている。ただし、雇用が増える要因は今のところ見当たらない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・有効求人倍率は0.79倍程度と、ここ3か月は横ばいである。この先も急に改善する見通しはない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・一部の業種で人手不足感がみられるものの、職種のミスマッチが大きく、雇用環境が急速に改善することはない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内には電子部品、機械部品製造業以外に好況業種が見当たらない。
		職業安定所（職員）	・新潟県中越地震の復旧工事が年度末には大半が終了することから、建設業の人員削減が少しずつ始まっている。

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

### 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（経営者）	・酒の取扱を始めたということが段々広まっていくということに加え、年末年始や地域の行事、バレンタインデーやホワイトデーなど、売上になるものが目白押しである。それらのものをどれだけ細かいところまで捨てるか、知恵を出し合っているところである。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・年末からクリアランスセールを行い、1～2月を乗り切ろうと考えている。昨年が品薄だったということもあり、十分商材のある今年は数字が期待できそうである。春物も早々に入れて、新しい客の需要にこたえていきたい。
		乗用車販売店（従業員）	・最大需要月になり、新型車も発売されるので、販売台数、売上共にやや良くなる。
		住関連専門店（仕入担当）	・寒さがずれ込んでいて、1、2月の数値は改善される見込みである。ただし、季節品は処分期に当たるため、利益率の確保は困難である。
		その他専門店〔携帯電話〕（営業担当）	・2月上旬に新たな場所に店舗をオープンするため、今年度の最大の山場を迎える。
		通信会社（営業担当）	・以前より客の放送通信に対する考え方が高度化してきており、デジタル関連機器に対する理解も次第に深くなってきている。時間は掛かっているが、デジタル3種の神器はまだまだ右肩上がり普及してくるだろうし、昨今の民放でのアナログ終了CMの影響もあり、早期テレビ購入が進んでいく見込みである。
		遊園地（職員）	・新型アトラクションの効果もあるが、売店、食堂の客単価も上昇しており、景気の回復が感じられる。
		ゴルフ場（従業員）	・客の問い合わせ等が増えているので、それに伴い、単価も若干上がる見込みである。来客数についても、これまでどおり伸びていく。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・数か月前に比べて来客数が伸び悩み、若干前年を割り込んでいる状況なので、この先良くなるようなことは特に感じられない。
		乗用車販売店（営業担当）	・若い人を中心に2、3か月先の商談が出始めたが、件数は依然として少ない。
		乗用車販売店（販売担当）	・以前は展示会を開催するたびに何らかの客のアクションがあったが、最近はチラシを入れてもかなり値段を安くしない限り客が食い付いてこない。そのような状態がずっと続いているので、今後も変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・来年1～3月くらいは観光客の減少で周辺ホテルの景気が良くないという地域性もあるので、現状維持くらいであまり期待はしていない。横ばいかそれ以下になるのではないかとみている。
		旅行代理店（経営者）	・地方では若者を中心として働く場所、雇用に問題がある。パートや契約社員が多く、ちゃんとしたところに働き口がない上に、これからいろいろな負担が増え、可処分所得が増えていかない。そういうなかで消費支出は増えないので、現在の低迷が続き、上昇は見込めない。
		通信会社（営業担当）	・地方都市は人口減少と高齢化が進むなか、公共事業も減る一方である。1割の勝ち組に9割の負け組という状況で、現状維持が精一杯である。
ゴルフ場（副支配人）		・引き合いはあるが価格競争が激しくなっているので、なかなか経営の改善は見込めない。	
その他レジャー施設〔アミューズメント〕（職員）	・今月は年末にかけて来客数が極端に増えていくというような傾向があまりみられない。ただし、単価が上がっているので売上は微増の状態である。今後については、やはり当店のよう2～3千円で済むようなエンターテイメントに関しては客が増える傾向にあると予測している。		
設計事務所（所長）	・年明けからに期待はするものの、とても良くなるとは考えられない。公共物件も期待薄である。		

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
		住宅販売会社（経営者）	・不動産の売買は、値段が安いものはどんだんさばけるが、相変わらず街の中の店舗等については、撤収、閉鎖等がまだ見受けられ、シャッターが開かない状況が続いている。
		住宅販売会社（経営者）	・世間一般では景気回復といわれているが、地方の中小零細企業ではそれほど景気回復感がない。それ以上に単価の引き下げ、条件の変更等、不利な条件が重なってきている。金融機関の借入金利上げと経費はかさむ一方である。
		住宅販売会社（従業員）	・販促企画を打っても来場者数は増大せず、どのようにして前年同期以上の実績を残すか苦慮している。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・客から来年は各種負担が増えるので支出を抑えるという話を聞いている。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・すぐ近くに百貨店ができたというのも一つの理由であるが、また大型スーパーが近隣に2、3できる予定で、それらがマイナス要因である。
		百貨店（販売促進担当）	・郊外の大型施設の影響は今後も続く。個人消費力も力強さがないので景気の上昇は期待できない。
		スーパー（経営者）	・当社商圏内に競合店が出店したため、売上を上げることが非常に困難になってきている。
		スーパー（経営者）	・来年1月と3月に既存店舗の近くに競合店2店の出店予定がある。
		衣料品専門店（販売担当）	・3か月先までの長期予報が全体的に暖冬傾向なので、それを考慮すると、セールでかなり値下げしたとしても、厚手の高額品の動きは鈍い状況が続いていくと予想され、あまり芳しくない傾向である。
		高級レストラン（店長）	・当店は常連客が多いが、月に1、2回来店していた客が2か月に1度になったり、逆に単価に関係なく良い商品を注文する客がいたり、客の様子からも格差が拡大していることが感じられる。全体的には8割程度の客は厳しい状況のようである。
		一般レストラン（業務担当）	・新年会を行う企業、職場が前年の50%減となっている上、飲酒運転に対する罰則強化に伴い、夜の宴会でも「酒は飲まない」という客が増え、売上の減少要因となっている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・今年は例年に比べ現時点での降雪量がかなり少なく、スキー場の状態は良くない。そのせいもあってスキー客の動きが悪く、スキー客メインの冬季予約状況は予想以上に落ち込んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・昨年の第一四半期は、宿泊関係の稼働率が50%数という非常に低い数値であった。今後2～3か月先も今のところ客がついていないので、当分我慢しなければならない。ネット関係にも力を入れていきたい。
		旅行代理店（副支店長）	・地域的にスキー場関係の納入業者も多いため、雪不足を心配している。雪不足で思うような客入りがないと、この先は最悪となる。建設業者の除雪作業も減少する。農家は今後の農産物の出荷状況次第で良くなったり悪くなったりというところである。
		美容室（経営者）	・今月はボーナスの時期であったが、当店で売上は前年度比3%減と目標に達しなかったため、従業員に少しでも就業意識を持って頑張ってもらうために、あえて今年は賞与をカットしている。地方都市なので、もちろんボーナスが出ない企業も多かったが、その人たちはお金を使わなくなってきている。これから2～3か月後は、子供のいる家庭は教育費でお金が出ていくので、更に厳しくなる。
		設計事務所（所長）	・今、仕事の情報が少ないということは、2～3か月後に仕事になる部分が少ないということになる。この地域の建設関連はあまり良い状況になく、悲観的なところが多い。
	悪くなる	一般小売店〔衣料〕（経営者）	・隣の町で大型スーパーができたため、地元の小さなスーパーが自己破産したようで、当店もなくなるのではないかと、客が心配し、「頑張ってください」などと励ましの言葉ももらっている。小売店がダメになっていくような大変厳しい世の中になってきている。テレビ等で大企業は良いような状況が流されているが、当地域のような過疎化の町はかなり難しい問題を抱えていることを理解して欲しい。

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
		衣料品専門店（統括）	・11月に大型ショッピングセンターの開店があったが、3月には中心街から少し離れたところに大型商業施設が開店する。現状では中心街がどうにもならないような状態であり、非常に心配している。また、暖冬の影響もあり、今年の冬物の販売量は非常に悪い。
		スナック（経営者）	・フリーの来客数の落ち込みに歯止めが掛かりそうもない。忘新年会シーズンが終わった後が思いやられる。
企業 動向 関連	良くなる	不動産業（管理担当）	・1月から入居するテナントの準備工事が始まり、その分賃貸収入は増加する。最近、築年数経過による小さな補修工事が相次いでいるが、今回入居が決まった賃貸収入が大きいので、収益に与える影響は小さい。
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・1月から放映予定の大河ドラマの効果が徐々に現れ、春先以降、工場見学者の増加が見込まれている。
		化学工業（経営者）	・昨年に比べて利益が出ているユーザーが多くなってきている。利益処理のため、例年3月末に向けて受注が増えていく傾向にあるので、期待している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・新規品を前月から緩やかではあるが受注し始めた。
		一般機械器具製造業（生産管理担当）	・航空分野向けの新規量産の仕事が立ち上がる予定であり、収益に大きく貢献すると期待している。世の中の変化が激しく、従来の仕事のみではじり貧は避けられない状況である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・受注量が増加し、納入物件が増えるため、収益の改善が図られるのではないかと期待している。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・新製品の展開、取引先受注量の増加等が見込まれ、やや良好と期待できるが、ネット受注に関しては予想が付かない状態なので、一層の展開が必要である。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・今後3月ごろまでは、平成18年度の予算消化の事業となる。大きな期待はできない。
		金属製品製造業（経営者）	・特装車両関係は2～3月が下期で生産を上げるので、受注も増える方向にある。また、工作機械関係は親会社が日本の最大手自動車メーカーと業務提携し、株の持ち合い以来、来年の7月まで受注が一杯である。その分我々も受注がたくさんある。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・景気は勝ち組と負け組がはっきり分かれていて、同業者でも仕事のあるところとないところがある。当社においては、しばらく良い状況が続く。
経営コンサルタント		・季節要因で動いている個人消費や中小企業の設備投資が、年明け後、どこまで続くか不透明である。	
やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・海外調達や海外生産が次々に進んでいる。	
	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・夏から秋にかけてローンで無理やり宝飾品や呉服を販売した業者の摘発、倒産により、展示会での宝飾品販売は大きく下がっている。当社でもその影響が大きい。高額品も動かず、次の倒産劇を懸念して業者間の取引にも慎重にならざるを得ないため、売上は伸び悩む。	
	広告代理店（営業担当）	・春の商戦への販促予算が伸びていない。消費が大きく伸びる話題はなく、個人収入も伸びず、厳しさ以外に何もみえない。	
	新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・年間でも一番出稿の多い時期である元旦のチラシ出稿量が前年の80%という地域が散見される。例年これから先の出稿量は少なめなので、あまり期待できない。	
	その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・広告の多様化により広告業界の受注競争が激しさを増してきており、増加していた商業、サービス業からのスポットコマースが減少に転じており、回復が見込めない。イベント受注が大型店、商店街を中心に一件当たりの受注額が減少傾向にある。	
悪くなる	建設業（総務担当）	・決算後3か月が過ぎたが、依然として受注高は厳しく、相変わらずの安値受注も続いている。原価管理をしっかりと浸透させ、赤字工事が出ないように取り組んでいる。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・先行き不安感をもっている企業もあるが、雇用調整を行わない企業が増加している。
職業安定所（職員）		・今年度に入ってから各月の求人数が前年比で増加となっている。この傾向は今後も継続する。	

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
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・製造関係は、自動車、電子関連で今月は求人も多く、生産が追い付かない状況であったが、生産調整に目立った動きがなさそうなので、3か月後は動きが落ち着くか落ちるのではないかと予想している。小売、販売等については、年末年始ということで期待している。
		職業安定所（職員）	・紹介就職者数が増加傾向にある一方で、新規求人数が減少傾向にあるなど、一部の指標で弱い動きが生じてきているため、変わらない。
		職業安定所（職員）	・求人数、求職者数共に徐々に減少しているような状況であるが、有効求人倍率自体は変動幅が少ないので、あまり変わらない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・企業も2008年度3月卒業予定者への採用活動を始めており、既に求人票が送られてくるケースも増えつつある。一方、事務職を中心に今年度の採用活動を継続している企業からの問い合わせもあるが、多くの場合、今年度はあきらめ、来年度の採用活動で取り戻そうという姿勢がうかがわれる。
やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・食品関係の仕事が多く、12月までは忙しいが、来年になるとかなり減る予定である。	
	求人情報誌製作会社（経営者）	・当地区では一部の企業のみ回復状況にあるが、全般的にはまだ不透明である。	
	民間職業紹介機関（経営者）	・求人をけん引するメーカーに一服感が始り、入退社が多い企業以外は、採用に慎重になってきている。	
悪くなる			

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、\_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	スーパー（店長）	・来客数が徐々に増加している。
		住宅販売会社（従業員）	・今月に入り、展示場に住宅、不動産購入意欲が高い客の来場数が増えており、成約の指標となる物件案内数が増加しているため今後は販売量の増大が見込まれ、2、3か月後は景気が良くなる。
	やや良くなる	一般小売店〔CD〕（営業担当）	・来客数が少しずつ増加しており、回復の兆しが見える。
		百貨店（広報担当）	・気候や曜日合わせの悪条件にもかかわらず、前年を上回る売上が維持できた。本店のある都心だけでなく、郊外の支店でもクリスマス商戦が活況を呈した。客の消費意欲の底堅さ、地域への広がりを実感している。
		スーパー（統括）	・売上は、春ごろから前年同期に比べて着実に増加傾向にある。この1か月はやや足踏み状態があったが、人手不足感は相変わらずであり、雇用環境も着実に好転している。景気は着実に好転している。
		家電量販店（経営者）	・低迷していたパソコン関連は、1月末の新OS発売以降伸びる。
		家電量販店（店長）	・客の購入率が向上している。
		高級レストラン（支配人）	・法人の客単価が1,705円上がっている。一般の客の単価もそれほどではないものの若干上昇している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ホテルの結婚披露宴の予約状況が3か月先まで順調に推移しており、単価も上がってきている。
		タクシー運転手	・車内の客との会話から、どの会社も多少昨年よりは内容が良くなっていると聞いている。
		タクシー運転手	・クレジットカードを利用する一般客が増えており、景気上昇の兆しは続く。
		通信会社（総務担当）	・イルミネーションの催しにより来街者がかなり多くなっており、にぎわいが続く。TVでも取り上げられたため、地域の認知度はますます高まる。また、リニューアルオープンしたスーパーが連日にぎわっており、隣接地区には来春に大規模商業施設がオープンする予定である。さらに、来春入居予定の新規分譲マンションの売行きも好調で、入居後は住民でにぎわうことになる。
		通信会社（企画担当）	・購買層は、高所得層から徐々に下がってきている。
		観光名所（職員）	・週末の都民のオアシスとして非常に多くの客が来山しており、9月ごろから前年比を常に確保できる状態が続いている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		設計事務所(所長)	・計画の動きが多少あるため、今は先行投資的となっているが、実を結んでいく。
		住宅販売会社(経営者)	・ある程度需要の時期でもある年明け以降は、物件自体の数がだいぶ少なく、若干の値上がり物件も出ているため、販売戦略によっては伸びる。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕(経営者)	・全体では紳士、婦人共に売れているものの、末端の小売業までは景気は良くなっていない。また、12月は人通りが多くなるはずだが、普段と変わらない。
		百貨店(売場主任)	・このところ少し低迷気味である。客の購買意欲がわいてこない様子が見られる。
		百貨店(売場主任)	・クリスマス商戦は今一つだが、年内予約の福袋は非常に好調であり、相変わらず価格にシビアな消費行動が見受けられる。
		百貨店(総務担当)	・冬物衣料品関係の売上が前年を上回る健闘をしており、飲食関係が持ち直しできれば期待できるものの、依然まだ不透明な感じが続く。
		百貨店(営業担当)	・衣料品は、暖冬であった分、冬物需要が1月のクリアランスに集中し、2、3月の商品不足が懸念される。商品単価の下落もあり、売上が大きく伸びる要素は考えにくい。新生活需要の高まりが春の売上のポイントとなる。
		百貨店(販売促進担当)	・秋にオープンした大型ショッピングセンターの影響が強く、駅周辺の集客力は増加したものの、自店の売上、入店増にはつながらない状況が続いている。
		百貨店(営業企画担当)	・暖冬傾向のため、昨年同様のアパレル売上は期待できない。今後も厳しい状況は継続する。
		百貨店(業務担当)	・年明けにクリアランスセールが一斉にスタートし、単価が下落する。12月から既に一部のブランドでセールがスタートしているが動きが鈍く、1月以降も景気が良くなるのは難しい。
		百貨店(販売管理担当)	・暖冬が衣料品を直撃しており、衣料品のセールが中心である1月の商戦には不安要素がある。雑貨や食品は前年並みか上回る動きで推移すると見られるが、トータルではやや前年を下回る状況が続く。
		スーパー(統括)	・ショッピングセンター内の映画館の調子が上向かないことと、競合店の動きが気になる。
		スーパー(店長)	・競合各社の価格競争により、客の買い回りが止まらない状況であるため、体力勝負の様相を呈している。
		スーパー(仕入担当)	・青果物の相場安が続く一方で、特に主力のマグロを中心に海産物は相場高となり、暖冬となるため、真冬の商品動向が懸念される。
		乗用車販売店(経営者)	・整備は順調に入っているが、販売は2割ほど下落しており、今後もその状況は続く。
		乗用車販売店(販売担当)	・ガソリン価格はある程度安定しつつあるが、高級車の売行きは今一つであり、燃費の良い経済車がまだまだ伸びる。しかし、全体的な売上は変わらない。
		その他専門店〔燃料〕(統括)	・市況価格は大幅に下がったが、市況高値の買い控えが現在も続いており、今後は多少の回復はするもののさほど変わらない。
		一般レストラン(経営者)	・6か月間連続の前年比割れや、生ガキ等の風評被害が新年度への不安材料となる。
		一般レストラン(店長)	・ボーナスが出た後でも、帰りがけの一杯も節約して飲まれている感じが続いている。2、3か月先もこうした状態は変わらない。
		都市型ホテル(支配人)	・先々の客の動き、予約状況もほぼ前年並みである。
	都市型ホテル(スタッフ)	・宴会は前年より1割多い人数を確保しているが、利用料金はなかなか増加しない。企業の研修利用や取引先招待の新規のパーティの問い合わせが来ており、動きがあるように見えるが、婚礼の落ち込みをカバーできていない。レストランは料金に見合った、あるいはそれ以上の値打ちのあるメニューを出せば、客が来店すると考えているので、特に女性客に対して値打ちあるメニューを発信していく予定である。宿泊は、競合相手との競争はあるが、ホテル全体の施設の強みを生かして料金交渉をうまく運べば、前年並みの売上が確保できる。	

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
		旅行代理店（従業員）	・先行受注見込の確定がまだにはつきりせず、前年比で100%を上回るか不透明である。
		旅行代理店（従業員）	・やや持ち直しの気配はあるが、ITチケットの競争が一段と厳しくなり、単価収入が落ちてきている。
		タクシー運転手	・電車やバスがある時間帯に帰る客がまだ多く、タクシーの利用にはやや慎重である。
		通信会社（経営者）	・新年以降の仕事は現状維持の要素が強く、なかなか上昇は期待できない。
		通信会社（営業担当）	・シェア争いのための新規加入インセンティブが増大傾向にある。
		通信会社（営業担当）	・大きなイベントがない。ただし、ハードディスク付セットトップボックスが春にサービス開始となるため、それに期待している。
		通信会社（営業担当）	・新築マンションの説明会等で、テレビ、インターネットの導入設備への関心や質問等が多いが、肝心の加入契約には慎重で余裕の無さも感じられ、実績も上がっていない。
		競馬場（職員）	・売上の減少幅は少なくなり、下げ止まり感はあるが、成績の向上には程遠い。また客1人当たりの購買額の減少が続き、特定のレースに購買が集中しており、1日の売上が増加しない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・次世代の家庭用ゲーム機器が販売され、ハードメーカー3社がしのぎを削っている。まだまだ需要を満たす台数を確保できず、これから先は品薄状況が続く。ハードの絶対数の不足によりソフトの流通数が限られてくるので、ハードがある一定数を上回らない限り向上かない。
		その他サービス[学習塾] (経営者)	・今のところ生徒数の増減があまりなく、景気が回復しているともまだ思えない。
		設計事務所（所長）	・仕事の動きがあるように感じているものの、相変わらず決定までに時間が掛かり、先の動きを読み取ることは今のところ非常に難しい。
やや悪くなる		一般小売店[靴・履物] (店長)	・小売、飲食店等、大手が地元のお金を吸い上げてしまい、地元にお金が回らない傾向がますます強くなるので、町中の景気は悪くなっていく。
		コンビニ（経営者）	・来客数、客単価共に下げ止まる様子が見えてこない。
		衣料品専門店（経営者）	・良くなる要素が新学期まであまりなく、学校の受注も昨年より良くないため期待できない。
		衣料品専門店（経営者）	・来月からのセールでの客の動きは不鮮明である。暖冬化で購入もシビアになり、それに続く梅春商材の仕入れも不安になっている。現状手配は控えめにしているが、冬物が売れず梅春物の動きが悪いと数字が取りにくい状況となる。
		その他専門店[ドラッグストア] (経営者)	・競合相手は増える一方で客の取り合い状態になっている。商品の特徴を出してもあまり客の関心呼べないことが多いため、その他の部分での差別化を作り出さないと非常に難しい。
		その他専門店[雑貨] (従業員)	・目的買いはあったとしても、衝動買いに結び付くような購買意欲が見られない。
		都市型ホテル（経営者）	・来夏に当県の中心部に2か所ゲストハウスウェディング施設が開業するため、2、3か月先から婚礼部門の客がかなり減少することを危惧している。
		設計事務所（所長）	・マンション業界は建設過剰で限界にきている。町場の中小の建築屋は営繕、修繕工事のみで新しい仕事は見えてこない。特に、ハウスメーカーの進出で、町場の中小零細の建築屋は相当苦しんでいる。
悪くなる		一般小売店[食料雑貨] (経営者)	・競合店が多すぎるため、売上増が望めない。更なるコスト削減も地代や人件費の削減しかなく、今後の大型店出店計画を考えると、将来の安心感はない。
		コンビニ（経営者）	・競合相手がひしめくなかで、飽和状態で非常に厳しい。
		乗用車販売店（営業担当）	・軽自動車を除く自動車業界全体の冷え込みが止まらない。輸出は好調のようだが国内販売は来年も良くなる兆しは見えない。
		美容室（経営者）	・商店街のなかで、八百屋、肉屋、物品販売が次々にやめていくので、商店街が歯抜け状態になりどんどん悪くなる。
		美容室（経営者）	・不景気のせいか客がディスカウント店に流れている。
企業	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	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人のみならず個人の需要も伸びている。駆け込みで年末ぎりぎりになっていても実印等、個人の銀行印の注文が増えている。
		金属製品製造業（経営者）	・見積件数が多い分だけ契約数も多くなっているため、経営努力で利益につながる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・液晶メーカーの工場設備向けに来春まとまった商品の納入が決まったので一息ついている。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・ソフトが充実することで、高価格ゲーム機の販売も上向く。
		建設業（営業担当）	・年末のあいさつ回りの中でも、土地活用を含め、土地に関する情報を求める企業や個人が日々増加している。来年に向け今後の設備投資についても増えていく。
		税理士	・建築関係、不動産関係企業が共に好況である。衣料品関係は暖冬の影響を受け、冬物のセールを早く始めたところ、高額商品の売行きが好調である。
変わらない		食料品製造業（経営者）	・企業の交際費の使用が増えない。
		食料品製造業（関連会社担当）	・食品業関係にとって、当面、販売数量等に大きく影響する要因は考えにくい。
		化学工業（従業員）	・生産量に増減がなく、今後増産減産の予定はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・プラスチック製品は原材料の値上がりが続いているため、使用量の増加は見込めない。
		金属製品製造業（経営者）	・受注先からの引き合い案件の量にばらつきが多くなってきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今の状況では新規の受注はなく、この状態が続く。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注が相変わらず少ない。
		建設業（経理担当）	・年が改まってから話を煮詰めようという案件がない。年度末を迎えても景気を押し上げるような話が聞こえてこない。
		金融業（渉外・預金担当）	・資金需要は横ばい状態が続いている。
		金融業（審査担当）	・取引先の不動産業者は、手ごろな商品物件がなかなか見つかりづらくなっており、仕入価格も上昇していることから採算を確保することに苦労している。
		不動産業（総務担当）	・今後2、3か月先に解約となるテナントもなく、また値上げの賃料改定交渉も比較的スムーズに行なわれており、景気は引き続き良い状況となる。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・平年並みの受注はあるが、取引先業態の変化や価格競争が激しく先行きの不透明感強い。
		やや悪くなる	
金属製品製造業（経営者）	・当社製作部品の一部が海外生産になり、受注量が減る。		
電気機械器具製造業（経営者）	・成約率が低下し受注量が徐々に減っているため、悪くなる。		
建設業（経営者）	・材料の高騰によりほとんどの業種目で単価が上昇している。予算が合わず、流れる物件もある。景気回復と言っても、物価や個人消費のバランスが悪いままである。		
その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年度末に向けて通信設備の投資案件数は増加傾向にあるが、1件あたりの利益率は下降傾向となっており、引き続き薄利での受注となる。		
悪くなる		輸送用機械器具製造業（経営者）	・スマトラ地震による被害から現地の工場がまだ立ち直らないため、こちらから部品を輸出できなくなっているなどいろいろな問題があり、全然動かない。この間までは忙しい、今年は大丈夫といていたが、この調子では3月まではこのような悪い状況が続く。
		輸送業（総務担当）	・新年から年度末に掛けて、例年は繁忙期となり車両が足りなくなるくらいの出荷量があるが、現時点での来年の出荷予定量は例年の50～60%の見込みであり、非常に厳しい状況になる。
雇用 関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・例年1～3月は求人件数が圧倒的に増加する時期なので、年末の反動とあわせて、相当な増加が見込まれる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・金融関係や事業会社で企画チームへの人材派遣要請、人材紹介要請がある。商売拡大の意欲がまだまだ企業にある証拠である。
		人材派遣会社（支店長）	・受注に対応できる稼働可能な人材が少なく、売手市場が見込まれており、人材確保活動の重要性が増している。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・年末を迎え、企業の求人活動が一段落した状態が続いているものの、年明け以降は企業の拡大計画が比較的多く見られる。サービス業の出店の加速や人材確保による事業拡大等を含め、来年の求人活動は増える。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・かつては年明けに爆発的に求人数が伸びた時代もあったが、最近は、企業が求める人材の種類により媒体を選択し使用する傾向が顕著であり、求人情報の分散化がますます進んでいる。そのため、業界全体としての伸びはあるものの、中小の広告会社単位では多少良くなる程度にとどまる。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・いまだに来春卒業生に対する求人票が来ている。また、年末年始に入ることより、各業界の売上も少し伸びる。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・人材不足の傾向は変わらず、むしろ加速し、人材派遣自体は伸び悩む。人材紹介や紹介予定派遣に期待したい。
		職業安定所（所長）	・非正規求人が多いことによるミスマッチにより、就職数が伸び悩んでいる。
		職業安定所（職員）	・求人は減少しつつも、新規登録や長期間求人利用の無かった事業所からの求人は増加傾向にある。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が減少傾向にあり、加えて新規求人数に占めるパート求人の割合が上昇している。非正規社員から正規社員への移行を示すものは見受けられない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は06年6月以降、前年同月を下回る状況が続いている。情報処理技術者、機械、電気技術者などの専門、技術職を中心に人員確保が難しくなっているため、応募条件の緩和、採用条件の見直しを行う企業が目立つようになっている。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・年明けに向けて今が動きのピークであり、それが落ち着いてしまうため、やや悪くなる。
	悪くなる	-	-

### 5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（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	一般小売店〔土産〕（経営者）	・観光客数、乗客数、売上、客単価のすべてが、20か月連続して伸び続けており、先行きも一層良くなる。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	・今まで売上が伸びなかったCDやゲームなども、以前のように良く売れるようになっており、先行きは更に良くなる。
		百貨店（売場主任）	・今年の正月の乗客数は驚くほど多かったが、新年のセールも乗客数、売上共に増える見込みである。2月に入って少し落ち着いても、リピーター客も多いため売上は安定する。
	やや良くなる	コンビニ（商品開発担当）	・名古屋市内では、新高層ビル群の開業、企業の入居によって売上は増加する。ただし岐阜、三重やその他の地域では、改善の材料はない。全体としては、やや良くなる。
		衣料品専門店（売場担当）	・今後は気温が下がり、防寒衣料も動く。また12月でも冬春物の動きが良く、売上は増加してきているので、全体的にも売上は伸びる。
		家電量販店（店員）	・薄型テレビの値下がりが激しく、今後は地上デジタル放送に向けた買換え需要が増える。また、新OS搭載パソコンの販売台数も伸びてくる。
		乗用車販売店（経営者）	・昨年末に発表された新型車の投入効果により、販売量は増加する。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	・来月以降の予約注文が徐々に増えてきており、今後は持ち直す。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・名古屋駅前の再開発により、人の流れが多くなるため、売上はある程度増加する。

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
		旅行代理店（従業員）	・就職内定が決まった学生が増えており、卒業旅行の申込が例年より早い。また、別の仲間で2度、卒業旅行に出掛ける学生も増えている。早期割引商品を中心に、予約件数は増えている。
		タクシー運転手	・年末に緩んだ財布のひもは、しばらく緩んだ状態が続く。
		テーマパーク（職員）	・東海北陸道の全通、ひるがのサービスエリアのスマートインターチェンジ化など、交通アクセスが整うため、集客しやすくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・名古屋駅前では、事務所開設が頻繁に行なわれている。従来の建物ではIT関連のインフラ整備ができていないため、ビジネス棟の建替需要も活発である。この状況は今後も続く。
		住宅販売会社（従業員）	・新年の集客に向けた取り組みの成果により、契約数は増加する。
		住宅販売会社（従業員）	・増改築が増加しているため、今後も仕事量は増える。
	変わらない	商店街（代表者）	・法人関係は多少増えるが、個人消費が頭打ちであり、現状維持が続く。
		商店街（代表者）	・専門電器店では、デジタルテレビ関連は伸びているが、冷蔵庫や洗濯機の白物家電が売れていない。またデジタルテレビも、単価の下落が激しく、利益を出しにくい状況が今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・特に買物しなくても良いという雰囲気があり、年明けのバーゲンセールでも、購買意欲は高まってこない。
		百貨店（企画担当）	・欲しい物しか買わない傾向が一段と進んでおり、今後急に消費が増えることはない。
		百貨店（企画担当）	・暖冬の影響により、主力の婦人服でコートなどの売行きが悪く、高額品の売上も落ち込んできている。しかし一方で、名古屋駅前の新高層ビルの開業に伴う昼間人口の増加や、話題性の向上による集客効果で、今後もほぼ横ばいで推移する。
		スーパー（経営者）	・消費者の買物は低水準で安定しており、3か月先もまだまだ低調である。
		スーパー（経営者）	・食品業界では価格競争が厳しく、この状況は今後も変わらない。
		スーパー（店長）	・暖冬が続くと衣料品の買い控えも続き、今後は見切り販売により単価が低下する。また、ノロウイルスの影響で、水産物のカキがほとんど売れなくなっている。今後は農産物価格が上昇してくるが、これらをカバーすることはできない。
		スーパー（店員）	・年末商戦の売行きが昨年ほど良くなく、年が明けても良くなる要素は見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・酒類販売の自由化と競争店の出店により、競争は一層激しくなる。今後も一進一退が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・客の所得は微減傾向にあるため、購買意欲は高まっていない。この傾向は当面継続する。
		乗用車販売店（従業員）	・軽自動車の勢いは今後も続く一方で、期待できる新型車の投入計画もないため、現状維持が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・最近では運転免許を取得したばかりの子供に、新車ではなく中古車を買ってやるという傾向が強くなり、春先の新車需要が伸びない一因となっている。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数に変化は見られない。
		都市型ホテル（経営者）	・客単価が低下したまま定着しており、今後も売上は伸びない。
		都市型ホテル（支配人）	・名古屋駅前の再開発により人の流れは良くなるが、サービス人員を確保できないほどの人手不足であり、現状維持が続く。
		旅行代理店（従業員）	・暖冬で雪不足のため、スキーの予約が芳しくない。
		ゴルフ場（経営者）	・来場者数は前年比で若干の減少に止まっているが、客単価は競争が一段と激しくなっている。一部のゴルフ場では、驚くほどの料金値下げをしている。
		ゴルフ場（企画担当）	・客は料金の安いゴルフ場に流れており、単価を維持しながら入場者数を増やすのはかなり困難である。ここ数か月は、現状維持ができれば良いほうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	住宅販売会社（企画担当）	・ 2 か月連続で客の問い合わせ件数が減少しているため、2、3 か月先の契約は減少する。
		商店街（代表者）	・ 客はお金を持っているが、買い控えしている。今後は、現状維持ができるかできないかの、やや悪い状態で推移する。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・ 年末に少し無理して買物した人でも、実収入は増えておらず、年明けからは買い控えに転じる。
		百貨店（企画担当）	・ 客の購買意欲は低下傾向にある上に、3 か月先には近隣で大規模な商業施設が開業するため、競争は一層激化する。
		百貨店（外商担当）	・ 冬物全体の売行きが悪い。客の関心は、衣料品などの物よりも旅行などのレジャーに向かっていく。
		スーパー（仕入担当）	・ 暖冬で野菜の生育が非常に良く、今後も野菜の安値は続く。またノロウイルスの影響でカキの売上は半減しているが、終息の気配がない。競争で価格競争も厳しく、客の奪い合いは当分続く。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・ 高額商品の動きが悪く、売上の減少傾向は今後も続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 現在の業績は、忘年会予約で持ちこたえている。忘新年会が過ぎた後は、一般個人客の動きの弱さが表面化する。
		観光型ホテル（経営者）	・ 2、3 か月先の宿泊状況は、前年同期比60%前後であり、やや悪くなる。県議会選や参院選を控えた影響が出ているのかもしれないが、このところ行楽、飲食、宿泊共に、需要が弱いいため、いずれにしても厳しい。
		観光型ホテル（販売担当）	・ 2月以降、企業の大口利用が半減するため、穴埋めできない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 新年会の予約状況が良くない。
		パチンコ店（経営者）	・ 当業界への規制強化があり、来年7月ごろまで厳しい状況が続く。
		パチンコ店（店長）	・ 遊技機の基準変更で面白みがなくなっており、客単価、来客数共に減少している。
		理美容室（経営者）	・ 客との会話では、冬のボーナスはあまり良くない。使えるお金が減っており、今後は影響が出ている。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・ リフォーム関連は、年末需要が終わり、今後に向けた見積などの引き合いも減少している。年度末までは、小康状態になる。
			悪くなる
その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・ 年度内に、日本版SOX法関連の駆け込み案件が発生する。		
企業動向関連	良くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・ 年度内は増産が続き、高い操業度を確保できる。ただし、損益面は今一つである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・ 自社の新工場が立ち上がるなど、業績は上向きである。地域的にも、駅前的大型ビルが開業するため、活性化する。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・ 主力取引先の業績が徐々に回復しており、それに伴って受注量は増加傾向にある。この傾向は今後も続く。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・ 原材料価格の上昇が落ち着いてきたため、不安は後退している。今後はやや良くなる。
		輸送業（従業員）	・ 原油価格がやや落ち着いており、景気を好転させる要因になる。
		金融業（従業員）	・ 2、3 か月後には、生産性の向上や受注量の増加を見込む取引先が多い。
		金融業（従業員）	・ 2、3 か月後には、生産性の向上や受注量の増加を見込む取引先が多い。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・ 取引先の小売業では、売上の前年割れが続いている。また、販売価格も低下傾向にある。今後もこの傾向は続く。
		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、共に現在と同じぐらいである。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・ 取引先を見ると、大手企業は好業績で勢いがあるが、地元と同業他社は仕事量が少なくて困っているところが多い。全体の景気としては、現状維持が続く。
		金属製品製造業（経営者）	・ 販売価格の値上げを試みているが、価格を据え置く他社に注文が流れるケースもある。今後も、価格、販売量の両面で、激しい受注競争が続く。
		輸送業（経営者）	・ 年明け以降は物流量は減少するが、費用も減少傾向となるため、変わらない。
		金融業（企画担当）	・ 利益が出る企業体質になってきているが、売上の増加はこれからである。当面、現在の状況が続く。
		金融業（企画担当）	・ 利益が出る企業体質になってきているが、売上の増加はこれからである。当面、現在の状況が続く。

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
		広告代理店（制作担当）	・新商品の宣伝広告も少しずつ出てきているが、企画段階のまま保留状態のものもあるため、今後もほぼ横ばいである。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告は大きく落ち込んでいないが、3か月続けて微減となっており、今後もこの推移が続く。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・自動車産業関連の二次受注など、今後も仕事量は多いが、利益は少ない。
	やや悪くなる		
	悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・中小企業の体力低下が進んでおり、今後は一層厳しくなる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・自動車関連企業からの受注の多さに加えて、金融、情報処理サービス関係の派遣需要も増加している。今後もこの傾向が続く。
		人材派遣会社（社員）	・名古屋駅前の新高層ビル群の開業が一段落すると、スタッフの流動性も落ち着き、求職者の確保がしやすくなる。
		人材派遣会社（営業担当）	・人手不足が続いているが、小売業やサービス業では接客能力のある外国人を採用する動きが見られ、景気拡大につながる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・名古屋駅前の新高層ビル群のテナントからの求人活動は、1～2月に活発化するため、雇用は増加する。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・求職者は仕事選びに慎重であり、IT業界だけでなく全体的に人材不足である。当面現状が続く。
		求人情報誌製作会社（編集長）	・東海地域の有効求人倍率には陰りが見られ、後は落ち着く。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人数は横ばいが続いており、停滞しつつある。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・2008年春入社の新卒募集は、静岡県全体で20%ほど伸びている。ただし、輸出関連の製造業が多い西部では募集を増やしているが、東部では前年並みである。
		職業安定所（所長）	・企業では人手不足が常態となっており、求人数、求職者数共に引き続き安定した推移となる。
		職業安定所（職員）	・起業、企業進出など、雇用創出に関連した動きは見られない。
		職業安定所（職員）	・正規社員を派遣社員で代替する動きは、今後も増える。
		職業安定所（職員）	・新規求職者は、製造業を中心に3か月連続で増加している。在職中の求人が占める割合が増加しており、好条件の企業への転職傾向がある。ただし、サービス業、小売業では大型店の閉店もあり流動的であり、全体としては現状維持が続く。
	民間職業紹介機関（職員）	・求人数は相変わらず高水準で推移しており、各企業とも正社員の募集が多い。今後も忙しい状況が続く。	
		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）	・「食」や「住」など、暮らしに対する上質志向は今後も続く。ファッションでは従来の汎用性の高いカジュアル志向から、着飾るエレガンススタイルへのシフトが活発化する。
		乗用車販売店（経理担当）	・1月の初めから販売する新型車はやや小型の部類であり、最近の顧客ニーズに合っているため期待できる。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・地元における製造業を中心とした産業が好調なため、客の購買動向も上向き傾向である。
		通信会社（営業担当）	・1月はあまり変わらないが、2～4月は新入学の学生らが買いそろえる時期であり、加えて新機種の登場で売上は伸びる。
		住宅販売会社（従業員）	・新年になると、消費税の議論が活発化し、家づくりを目指す需要層の動きが速くなる可能性がある。
変わらない	一般小売店〔精肉〕（店長）	・新商品の導入等によりリピート客は増加しているが、好天による売上増がかなりの部分を占めているため、今後に大きな期待はかけられない。	

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
		百貨店（営業担当）	・ 駅前にオープンした大型店舗の影響が特に若い客層のフロアで続いている。また2、3か月先の冬物セールと春物プロパの端境期には商材的にも弱く、引き続き売上は伸び悩む。
		スーパー（店長）	・ 企業間競争は経費投入による集客対策に向けて更に激しくなると予想され、売上が前年実績を下回る危険性は依然として高い。
		スーパー（営業担当）	・ 原油高騰の影響により、消耗品を含めてポリエチレンやラップ関係は単価を上げて対応せざるを得ない状況である。
		スーパー（副店長）	・ 初雪の遅れ、暖冬の影響で、前年に比べ冬物商材が衣料品を中心に大苦戦している。このような状況が継続する。
		コンビニ（店長）	・ 利益率の低い生活必需品や食品などは売れているが、生活に余裕をもたらす利益率の高い商品はあまり売れていない。このような現状から、先行きの上昇は期待できない。
		家電量販店（経営者）	・ 長期にわたり低迷しているパソコン及び関連商品は新基本ソフトの発売とともに売上を伸ばすが、長続きしない。
		乗用車販売店（経営者）	・ ガソリン価格は下降気味であるが、企業の業績向上に寄与する段階まで下がっておらず、まだ時間が掛かりそうである。買い得感のある限定車や新型車が多少けん引していくが、反応は鈍いまま推移する。
		乗用車販売店（総務担当）	・ 12月に高級新型車が発売されたが、価格帯がやや高めのため、大きな販売台数は望めない。一方、来春には主力車種のモデルチェンジが控えており、新型発売前の買い控えによる需要の落ち込みが懸念される。年間最大の需要時期に入るが、苦戦しそうである。
		自動車備品販売店（従業員）	・ 好調な企業業績が消費者にまで還元されておらず、消費活動に反映されるまで時間が掛かる。
		住関連専門店（店長）	・ 来年から定率減税の廃止があり、新築住宅や婚礼の需要が大きく伸びるとはとも考えられない。
		観光型旅館（経営者）	・ 予約の集中する日と暇な日の格差が大きく、特に平日の集客が思わしくない。
		観光型旅館（スタッフ）	・ 1、2月までは予約保有が前年を大幅に上回っているが、3、4月は良くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ 予約は前年以下で低調である。
		旅行代理店（従業員）	・ 暖冬の好影響が期待できる。海外旅行では特に上海向けの期待が大きい。
		通信会社（役員）	・ 県内全体の新規のケーブルテレビ契約数は、上半期から前年を下回る状況が続いている。当社は12月に入り例年の勢いが戻ったとはいえ、今後の推移は決して楽観視できない。
		住宅販売会社（従業員）	・ 一戸建て住宅の伸びが賃貸及び分譲マンションに比較して鈍い。
		住宅販売会社（総務担当）	・ 暖冬傾向で工事の進ちょく状況は良好であるが、1月から定率減税の廃止による所得税の増額など、個人消費に与える影響が不安材料である。
	やや悪くなる	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・ 例年12月は年度末の3月に向けて見込み案件が見えてくる時期であるが、今年は役所では予算縮減のため先行きが不透明であり、業績が好調と思われる民間企業からも明るい情報が聞こえてこない。
		百貨店（売場主任）	・ 所得格差がますます大きくなり、定率減税廃止などで一般サラリーマンの可処分所得が減少する。
		百貨店（売場担当）	・ 防寒衣料の動きは予想以上に悪い。暖冬の影響もあるが、今後の販売量に期待できない。
		コンビニ（経営者）	・ 秋ごろまでは、収納代行サービスを利用する客はジュース1本、ガム1個でも買っていたが、最近では買物をせずに店を出る客が増えている。消費者にはますます必要な物しか買わない傾向が見られる。
		スナック（経営者）	・ 客の職種にもよるが、やはり建設関係では厳しい現状を耳にする。一方、好調な企業の客でも先行きを警戒している様子が感じられる。
		旅行代理店（従業員）	・ 個人消費に陰りが見え始めており、採算を度外視した安い旅行商品が出回ることから、各社の体力勝負になる可能性がある。
		タクシー運転手	・ 新年会等が開催されても暖冬傾向が続くと、タクシーは暇になる。

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
	悪くなる	通信会社（社員） 競輪場（職員）	・携帯電話の番号ポータビリティの好影響が低下する。 ・12月は1日当たりの入場者数や売上が3か月前との比較で2けた台の大幅増となったが、一方で1人当たり売上単価は8%低下しており、12月の高水準がそのまま続くとは思えない。
		商店街（代表者）	・従来、原油高の影響はメーカーサイドで何とか吸収していたが、年明けからそろそろ表面化しそうな感じがする。物価が上がることにより、一時的にせよ、買い控えが出る。
		住宅販売会社（従業員）	・合板、フロアなどの建材の単価が上昇するため、建物全体の金額が上がると、客の動きが鈍くなる。加えて、住宅ローンの金利も上がる傾向にあり、住宅ローン控除額も減少することから、住宅建設はますます厳しくなる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経理担当）	・電子部品の在庫調整が終わる兆しが見える。
		司法書士	・多重債務関係では、過払い金返還請求が多く、破産・民事再生案件が減少している。商業登記関係では会社設立が増えてきており、明るい兆しを感じられる。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・食品の需要は衰えることはないが、平均販売単価が上がる材料が見当たらない。やはり、高付加価値商材の開発による商品提案を行うことが決め手となる。
		繊維工業（経営者）	・現在は堅調に推移しているが、世界的な暖冬の影響もあって、防寒衣料の先行きに不安を感じる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・最近納期が更に伸びている。受注残は前年に比べ5%程度減少しているものの、高原状態のまま推移しており、現状が続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・直近の受注・販売動向から見ても、毎月の変動は小さく、今後2、3か月間で急な変化は起きない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・当社ではこれから若干増産の体制に入るが、原材料サプライヤーの話では、年明けに向けた地元眼鏡産地への材料供給量は従来に比べかなり少ないという。
		輸送業（配車担当）	・今後、燃料費等が急激に下がるとは思われず、コスト削減が困難な現状から見て利益の確保は難しい。
		通信業（営業担当）	・IP電話の需要もスローダウン気味で、電話機などの設備投資も手控え状況となる。
	やや悪くなる	新聞販売店〔広告〕（従業員）	・競合各社では受注量が前年を下回るところもあり、トータルでは横ばいで推移する。
		建設業（経営者）	・長引く公共事業の削減で、各社とも翌年への繰越工事が前年よりも更に減っている。資金繰りに苦しむ業者が多くなり、年度末を過ぎる4月ごろに、倒産が多くなるおそれがある。
	悪くなる	金融業（融資担当）	・12月に入り、地元では倒産が何件か発生している。大都市の上場企業と異なり、地元の中小企業はまだ予断を許さず、むしろ若干悪くなっていくおそれがある。
建設業（総務担当）		・工事採算より受注量の確保を優先する業者もあり、価格競争はますますエスカレートする。先行きに改善の余地は見当たらない。	
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（社員）	・相変わらずスキルのある人材確保が厳しく、クライアントとのミスマッチが続く。
		人材派遣会社（社員）	・求人数は多いが、いざ採用となるとハードルがかなり高く、なかなか決まらない。ミスマッチは今後も続く。
		職業安定所（職員）	・非正規雇用求人は相変わらず半数近くを占めており、正社員雇用を求める失業者の就職は今後も厳しい。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業からの求人が少人数化していることや、求人職種の介護、飲食サービス等に偏っていることなどから見て、報道されているような景気回復の実感がない状態が続く。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・雪の影響で流通や一般消費者の動きが鈍り、情報誌の購読部数に影響が出る可能性がある。
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
----	----------	-------	----------------

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（経営者）	・近隣のディスカウントショップが閉店するため、当店の売上は伸びる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・抑制されてきた新規供給が徐々に増えてくることで、新たな需要が掘り起こされる。また、相場の上昇によって従来よりも少し上の所得層が刺激されるため、売上は回復に向かう。
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・来客数が増加しつつあることから、今よりも上向き傾向となる。
		スーパー（経営者）	・常連客に少々高額の商品を勧めているが、当店が自信を持っている商品はよく動いている。
		コンビニ（経営者）	・DVDなどの品ぞろえ増加に伴い、近隣にはDVDショップがないことから売上が増加するほか、客単価の上昇にもつながる。
		コンビニ（店長）	・大学のキャンパスが建てられたため、通勤や通学客による利用が増える。
		コンビニ（店長）	・例年よりも気温の高い状況が続けば、今後も上向き傾向となる。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・今年は年末の遅い時期まで注文が入ってきていることから、冬物の販売期間が長くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・車検の申込や新車販売の好調が今後も続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・大阪の中心部では高層マンションの建設が進んでいるなど、人の動きが活発になってくる。
		スナック（経営者）	・団体客の増加もあり、12月の売上はある程度まで伸びたことから、この状況が続けば徐々に上向き傾向となる。
		観光型旅館（経営者）	・予約状況を見ると、件数や価格が上向いているほか、予約の入る時期も早まっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・一般宴会や宿泊団体の予約状況を見ると、今後は上向き傾向となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・相変わらず先行予約の状況は悪いが、明るい兆しが感じられるようになってきている。
		旅行代理店（営業担当）	・海外旅行を中心に来年も堅調に推移する。また、団塊世代の退職については、旅行業界にとって大きなプラスとなる。
		観光名所（経理担当）	・イルミネーションなどの装飾やイベントに力を入れたことで、この冬は来場者が少し増加傾向にある。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・景気回復を受けて資産の運用環境が改善に向かっているため、貯蓄性商品の販売状況が好転する。
		変わらない	
一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・同じ商圈内に大型スーパーがいくつか出店し、現状はさほど影響が出ていないものの、これから本格的な競争が始まる。		
一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・年始で外出が増えるものの、最近では普段との違いがなくなってきたため、大きな変化はない。ただし、大型ショッピングセンターの出店ラッシュで飲食店が増えているため、今後の来客数の増加につながる。		
百貨店（売場主任）	・今年度の下半期は厳しい状況となっており、今後メーカーが商品の生産を抑えれば、商品が順調に回ってこないことも懸念される。		
百貨店（売場主任）	・入店客数の減少に伴って販売点数も減少するという図式は今後も続く。特に、円安による輸入ブランドなどの値上がりは客の心理に大きな影響を与えており、高額品の買い控えにつながっている。		
百貨店（売場主任）	・定率減税の廃止などで、サラリーマン世帯の財布のひもは更に固くなる。		
百貨店（経理担当）	・年末の客の様子を見ると、福袋のほかクリアランスセール売行きは良くなるものの、そのほかに売上をけん引する商品がない。		
百貨店（営業担当）	・客の間では、今後特に欲しい物があるという声は聞かれない。		
百貨店（売場担当）	・暖冬による冬物衣料の不振だけではなく、高級ブランド品の動きも芳しくない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（統括）	・ 今後はセールから春物の動きがポイントとなるが、現状の客の動きからみると、ヒット商品が出ない限りは大きく変わらない。
		スーパー（店長）	・ 今後も暖冬の続く気配が強いことから、1、2月の冬物処分のセールも厳しい状況となる。
		スーパー（店長）	・ 団塊世代の退職に伴う動きは出てくるものの、液晶テレビなどを除いて消費を刺激する商材も少なく、大きな変化はない。
		スーパー（企画担当）	・ 来客数や客単価の改善が期待できないほか、現状維持も難しい状況である。
		スーパー（経理担当）	・ 客の様子から上向き傾向は感じられるものの、まだまだ完全な動きではない。
		家電量販店（企画担当）	・ 年末商戦では薄型テレビの単価が下落したものの、販売台数の増加により売上は堅調に推移していることから、今後もこのような状況が続く。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・ 売上につながる話題やイベントがないものの、今年のラッキーカラーがゴールドであるといわれているため、シルバーの人気のゴールドに向かえば、少しは良くなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・ 景気が良くなったと報じられているものの、消費への波及はみられない。来客数の伸びも、3か月前と比べて大きく変化しておらず、これから3か月先も横ばいで推移していく。
		観光型ホテル（経営者）	・ 先の予約状況をもとでも、良くて前年並みであり、前年よりも悪くなっている月が多い。
		観光型旅館（経営者）	・ 年明け以降の予約も、昨年よりは動きが早くなっている。
		都市型ホテル（営業担当）	・ 宿泊はこれからシーズンオフとなるが、1、2月の予約状況は前年よりも少なめで推移している。それに伴い、これまで少しずつ引き上げてきた単価についても、今後2か月は稼働率を重視して特価販売を行う。また、宴会に関しては、婚礼の落ち込みが足を引っ張っているほか、一般宴会の予約も悪い状況となっている。
		旅行代理店（従業員）	・ 新年を迎えても大きなイベントや話題がない。
		旅行代理店（広報担当）	・ 海外旅行に関しては、SARSや鳥インフルエンザのような大きな事件や事故がない限り、現状と変わらず推移する。国内旅行に関しても、年末年始の勢いがスキー、卒業旅行につながっていくため、大きな変化はない。
		タクシー運転手	・ 大阪のタクシー台数は3,500～4,000台と非常に多く、需要と供給のバランスが取れていない。
		タクシー会社（経営者）	・ 公共交通機関や自家用車の利用で間に合うような場合は、よほどの事情がない限りタクシーの利用を控える傾向が続いている。
		通信会社（経営者）	・ 年度の売上目標どおりに推移する。
		通信会社（経営者）	・ 年末商戦が盛り上がりなかった分、これから通信会社が顧客獲得に乗り出すことで市場の動きは活発になるものの、一時的な販売の増加にとどまる。
		観光名所（経理担当）	・ 今年当地で催されたイベントによって市外からの観光客数が大幅に増加し、売上も伸びた。来年はその反動がどう出るのが不透明であるものの、全体としては今の状況が続く。
		遊園地（経営者）	・ シーズンオフに入るが、前年並みの来客数を確保できるかが不透明な状況である。
		競輪場（職員）	・ ボーナス支給後は入場者数や客1人当たりの購買単価が上向いたものの、すぐに通常の水準に戻ったことから、今後も厳しい状況が続く。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・ 先の予約状況からみて、現状維持の状態が続く。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・ プロ野球のシーズンが始まる前であるものの、コンサートや展示、販売関係のイベントが予定されていることから、来客数は前年並みとなる。
		美容室（店長）	・ セット販売を行っている化粧品で新商品が発売されるため、売上が伸びる。
		住宅販売会社（経営者）	・ 客は先行きの雇用不安や賃金の減少を強く意識しており、住宅購入に対しては非常に慎重な判断を行っているため、今後すぐに良くなることはない。

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	
		住宅販売会社（従業員）	・土地価格や建築工事費の高騰で、マンション販売価格の抑制が難しい状況であるなか、今後は客の間で、現在の販売価格が通常の水準であるとの認識が広がってくる。	
		住宅販売会社（従業員）	・新築マンションへの需要が伸びる要因が見当たらない。	
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・住宅ローン減税の延長が発表されたが、インパクトは弱く、住宅需要を喚起するまでには至らない。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・客の間には買物に慎重になる傾向がみられ、単価も頭打ちとなっている。	
		商店街（代表者）	・今年は年末セール開始時期を早めたものの、気温が高く客の動きが例年になく悪いことから、今後も厳しい状況が続く。	
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・冬物商戦から春物商戦にかけて、どのような動きになるのかが不透明である。昨年に比べて春物商材の動き出しは早くなるものの、苦戦は避けられない。	
		百貨店（営業担当）	・来客数の動きが低迷しており、新規客の開拓も芳しくない状態である。特に、最近30～40歳代の客の動きが良くない。	
		百貨店（サービス担当）	・郊外に大型ショッピングセンターが続々とオープンしており、市内中心部への集客が難しい状況にある。特に、広い駐車場を確保している郊外店が強く、当店では駐車場利用台数も前年を下回っている状況である。	
		スーパー（経営者）	・冬はスキー客による買物に頼る部分が多いが、スキー人口の減少が顕著であるため先行きの見通しは厳しい。	
		衣料品専門店（経営者）	・客の様子をみると、かなり検討した上で商品を購入しており、財布のひもが固い。	
		衣料品専門店（経営者）	・暖冬が続いてコートや重衣料が売れなければ、春物商材の入荷が遅くなり、バーゲンセール開始もずれるという悪循環に陥ることが懸念される。	
		住関連専門店（店長）	・インターネットなどで情報を集めて安く買う客が増えるなか、当店の対面販売では新規客の獲得が難しくなっている。	
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・このまま暖冬が続くと、冬物商材である風邪薬やドリンク剤、ビタミン剤などの売行きに影響が出る。	
		都市型ホテル（支配人）	・現在の予約状況を見ると、今月以降は状況がかなり悪化する。	
		都市型ホテル（役員）	・宿泊、宴会の予約状況を見ると、3か月後も好調が続くわけではなく下向き傾向となる。	
		タクシー運転手	・年明け以降は気温が下がれば好調に推移するものの、今年は暖冬であることから乗客数も低調に推移する。	
	悪くなる	商店街（代表者）	・先日行ったセールでも売上が伸びないなど、年末商戦では売上が一向に伸びていない。	
		タクシー運転手	・例年、新年のあいさつ回りや新年会などが終われば、3月の異動シーズンまで悪くなる。それに加えて、今年は暖冬の予報が出ていることから、冷え込みによる乗客の増加も起こらない。	
	企業動向関連	良くなる	通信業（管理担当）	・受注量が回復した状態のまま新年を迎えたことから、今後も好調が持続する。
		やや良くなる	繊維工業（企画担当）	・営業担当者や直営店からの、商品に対する問い合わせが増えている。
電気機械器具製造業（営業担当）			・既に来年の仕事の予定がある程度入っている。	
建設業（経営者）			・年度末に向けて、例年どおりの受注状況となる。	
金融業（営業担当）			・建設資材販売業や建設業などの中小企業では今後も減収傾向が続く一方、建機部品製造業や自動車部品製造業などで今後も増収傾向が続く。また、スーパーやプラスチック製造業については増収に転換する。	
不動産業（営業担当）			・株価が年末から上昇しているため、マンションや戸建の購入や、事務所などの建築意欲が若干高まる。	
広告代理店（営業担当）			・景気が好調に推移しているのに伴って、取引先の広告予算がやや増えている。	
広告代理店（営業担当）			・1月以降のスポットCMの市況が、かなり良くなってきている。	
その他非製造業〔民間放送〕（従業員）			・スポットCMに対する需要が3月ごろまでは続く。	

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	
	変わらない	家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・忙しくなっているものの、注文の内容が以前より良くなっているわけではない。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・暖冬の影響が今後出てくるものの、なかには影響を受けない業種もあることから、全体としては悪くはならない。	
		金属製品製造業（総務担当）	・当面は価格の上昇が見込めないため、赤字にならない程度の物件を受注していかざるを得ない。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・鉄鋼関連では活発な設備投資がしばらく続くため、この数か月と同様に好調が続く。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・年度内の受注は確定済みであるほか、材料の手配や生産計画もほぼ確定している。さらに新年度の引き合いがかなり来ており、これが受注に結びつければ非常に忙しくなる。	
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・大きな変化はなく、薄型テレビなどのAV商品は引き続き堅調な荷動きとなる。	
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	・輸入品との競合で値下げ要求が更に強まることから、収益の悪化が懸念される。	
		建設業（経営者）	・技能労働者数が不足していることから、今後職人不足に陥ることが懸念される。	
		輸送業（営業所長）	・今後、輸入貨物の取扱いが多少は増えるものの、依然として燃料単価は微減か横ばい状態であるため、利益の確保が難しくなる。	
		不動産業（経営者）	・開発業者による建売住宅、分譲マンション用地の取得意欲は依然おう盛であるものの、立地条件によりやや慎重になっているケースもみられる。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・クリスマスから年末に掛けて、折り込み件数がさほど伸びていない。	
		やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・年末に商品が売れなかった場合、その分が年明け以降に売れるかといえば、今までの経験ではそのようなケースは少ない。
			繊維工業（総務担当）	・流通や小売業界からの値下げ要請に歯止めが掛からないため、靴下の価格低下が止まらない状況である。国内生産を減らして中国からの輸入品に頼らざるを得ない状況で、現在では市場の80%以上が輸入品となっている。この傾向に変化の兆しは全くみられない。
金属製品製造業（管理担当）	・公共事業の縮小や落札価格の暴落の影響が、これからも出てくる。			
金属製品製造業（営業担当）	・大手ユーザーからの厳しい値下げ要求と原材料の高騰による板挟みで、経営状況はますます苦しくなる。			
建設業（経営者）	・1月から資材などの値上げが予定されているが、販売価格への転嫁が難しいことから、利益率が更に低下する。			
輸送業（営業担当）	・大手メーカーを中心に、物流コンサルタントによる物流見直しが行われていることから、一般貸切輸送については一層厳しくなる。			
金融業（支店長）	・建売業者では、過去に仕入れた物件の販売が進む一方、新しい物件が購入できていないことから、来年以降は厳しい状況となる。			
司法書士	・案件の増加傾向も一段落したことから、今後は現状維持も難しい状況である。			
悪くなる	繊維工業（団体職員）	・他業種をみても好況感はない。来年も輸入品の流入により更に厳しくなる。		
	電気機械器具製造業（企画担当）	・注文が多品種小ロット化し、納期が短くなっていることから、市場の先行きが読みにくくなっている。		
雇用関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・運輸業では、原油価格に落ち着きが見られるほか、年末の繁忙期を迎えたことから、新規求人数が3か月ぶりに前年を上回っている。全体としても、大阪の有効求人倍率は依然として全国を上回る高水準にあるほか、新規求人数も増加傾向にあることから、全般的に改善傾向が続いている。	
		学校〔大学〕（就職担当）	・大手企業の多くは採用予定数の充足状況に関係なく、来年度の採用活動にシフトしている。その一方で、中小零細企業には未充足の企業が多いため、年明け以降の学生の動きや、就職部からの学生の紹介を待っている状況である。	
変わらない	人材派遣会社（経営者）	・受注状況を見ると、企業の採用意欲は来年度もかなりおう盛であるものの、受注価格が上昇する兆しは無い。その一方で、広告会社が広告料の値上げを始めたことから、体力のない企業はついて行けなくなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	・年度末の動向について周囲の声を聞いても、特に大きな変化はない。
		職業安定所(職員)	・求人数の増加と求職者の減少が続いているため、有効求人倍率は上昇しているものの、求人側では人材確保が困難となり、求職側では正規雇用での就職が困難となるなど、双方にストレスがたまりつつある。
		職業安定所(職員)	・求人数はこれまでの増加傾向から一転して、11月から2か月連続で前年を下回っている。
		民間職業紹介機関(支社長)	・企業の採用意欲は依然としておう盛であるものの、増え続けているわけではない。
	やや悪くなる	職業安定所(職員)	・求人数の増加率は更に鈍化が進む。さらに、大手家電メーカーの工場では生産中止が予定されているほか、数か所の事業所の整理も予定されている。
	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	任関連専門店(営業担当)	・乗客数が増加し続けている。
	やや良くなる	百貨店(売場担当)	・今までやっていなかったシーズンの終結セールというのを今年の夏実施したところ、当りが良かったので、来年も冬物終結セールを実施する予定である。また、春物商品の入荷も1週間早める予定で、動きも良くなる。
		百貨店(販売担当)	・部分的にはあるが、リニューアルを行う予定であり、新規の来店客が増加する。
		スーパー(店長)	・店舗改装したこともあり、2~3か月先には今よりまだまだ良くなる。
		スーパー(店長)	・来客のニーズに対応した企画と価格設定を行うので、買上点数増によって客単価は上昇する。
		コンビニ(エリア担当)	・当地域では業種を問わず、新規店舗数が増加している。
		タクシー運転手	・来月以降、当地で原子力発電所の工事等により、県外からの人口の流入が見込まれ、その送迎等が見込まれる。また観光予約も入っており、個人消費についても、上向きの動きがある。
		通信会社(社員)	・新しいOSソフトが出荷されることにより、パソコン販売が増加して売上も増える。
		テーマパーク(広報担当)	・県外客は落ち込んでいるが、地元客が増えているようだ。安近短のレジャー傾向が続いて良い方に出る。
	変わらない	商店街(代表者)	・レジ袋が有料化した時の来客の行動が読めない。
		一般小売店〔紙類〕 (経営者)	・顧客動向、販売量の推移をみても、変わらない。
		一般小売店〔家具〕 (経営者)	・個人消費が上向いていくような材料は見当たらないし、来年度の予算も地方行政の財政状況は交付金の削減等、当地の景気が良くなる要素は少ない。
		一般小売店〔印章〕 (営業担当)	・相変わらず、会社設立などの印鑑関係の受注はなく、あまり前向きな動きは見受けられない。
		百貨店(営業担当)	・一部の商品に対しては、売上のマイナス要因となる事象が発生している。しかし、一方では、売上マイナスを埋め合わせする別の購買が起きており、消費者の購買に対する意欲は徐々に上がっている。
百貨店(販売促進担当)		・取引先の生産調整も顕著となってきており、セール商材の確保も難しい。そのため1月以降のクリアランスには大きな期待はかけられない。暖冬予測でもあり、例年以上に春物展開を早める予定であるが、分母の大きなセール実績の減少を吸収できるかが、懸念材料となっている。	
		百貨店(電算担当)	・売上は前年に比べて減少し、歳暮も同じく減少したが、来客数は前年比で同じという事は、消費が冷え込み状態にあって客単価が低下しているという事である。依然、消費を引っ張っている商品がなく、また地域経済を引っ張る会社などもなく、この状況は変わらない。
		百貨店(売場担当)	・当地では近隣の企業や取引先でも個人所得や可処分所得が向上した話はほとんど無い。したがって今後も景気回復の見通しは立たない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場担当）	・宝石などのぜいたく品の売上が、前年並みになっていない。
		百貨店（購買担当）	・初売りの福袋の予約を受け付けているが、去年以上の数字にはなっていない。ただし3月にリニューアルを予定しているので、これにあわせて客に新たなアプローチで訴求していく。
		スーパー（店長）	・現在の伸びは、今後2～3か月も続くと思われる。うまくいけば108%以上と2けたの伸びをみせるかもしれないが、現状の増加傾向は間違いなく続く。
		スーパー（店長）	・1～2月も大きな変化は予測されない。気温も高めに推移しそうで、野菜等の価格の回復も見込めない。水産物も風評被害からの回復にはまだ時間がかかりそうであり、食品全体の見通しはやや悪いまま継続する。
		スーパー（店長）	・近隣に競合店が出店する事、既存店の間でもチラシのまき合いになっている事から、地区全体においてスーパーマーケット業界は厳しい状態が続く。
		スーパー（店長）	・来客数の動きには陰りがみられるようになっているが、客単価は前年比で上昇している。このまま横ばいの状態が続く。
		スーパー（総務担当）	・冬が冬らしい寒さや降雪がないため、鍋材料が低迷している。いろいろ販促等でやっているが、このまま何となく低調なまま推移していく。
		スーパー（販売担当）	・景気が良いとはいわれるが、客の様子を身近で見ると実感としては感じず、今後も変わらない。
		スーパー（財務担当）	・1人当たりの買上点数が上がっていない。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の動きをみていると、客自体は戻りつつあるが、競合他社の動向からは必死さが伝わってくる。安易で楽観視はできない。また、客単価が12月は3か月前に比べると低下してきているのも懸念要因である。
		コンビニ（エリア担当）	・慢性的な競合店の過剰状態が今後も続くと思われ、売上の伸びは期待できない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・暖冬で売行きが悪い流れが変わらずに、在庫超過や値下げ金額増などにより、利益が圧迫され回復は難しい。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・1～2月は寒さも増すと思うが、その後の春物の動きが微妙である。様子見の客が多く気候に敏感な人が増えている。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル放送の追い風が安定し、価格競争が激化し、非常に厳しくなるではないか。
		家電量販店（予算担当）	・来年にも新しいOSソフトがリリースされることで、パソコン市場の活性化が期待できる。大幅な伸張は見込めないと思われるが、下支え効果はある。
		乗用車販売店（経営者）	・良くなる要素が見当たらない。新型車が出てもそれに対する反応は非常に鈍く、買い控えの状況が続いている。ボーナスも良いという報道もあるが、決して肌では感じられない。
		乗用車販売店（統括）	・良くなる材料が見当たらない。この1年間は登録車でずっと前年割れをしておりこの傾向は回復しない。
		乗用車販売店（統括）	・良くなるような要素が感じられない。来客数、客単価ともだんだん低くなっており、この状況が続く。
		乗用車販売店（店長）	・前年比では販売台数の実績が上がったが、格安の商品が伸びただけで、景気の向上感が感じられない。
		乗用車販売店（サービス担当）	・悪い状態のままでいくと思われる。新型車の投入もなく、新車市場の景気回復も期待できない。
		自動車備品販売店（店長）	・タイヤやオイルの動きは良いが、カーナビやAV機器などの高額商品の動きは良くなくこの状態が続く。
		その他専門店〔カメラ〕（店長）	・例年春先には各社新製品の発売があるが、デジタルカメラの国内出荷台数は頭打ちの状態、需要増の期待はあまり持てない。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・雑誌分野の落ち込みが大きい。インターネットの影響もあり回復は難しい。
		高級レストラン（スタッフ）	・一月については法人関係の利用、新年会等の予約は順調に入っているが、3か月先の入れ込みはあまりよくない。
		一般レストラン（店長）	・前月より前年比110%の売上で推移しており、このまま継続できそうである。
		スナック（経営者）	・クリスマスも以前のようにお店で大騒ぎすることもなく、売上は減少している。客単価も低下している。

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		
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・現在の客単価の上昇傾向は長く続かず、安価な商品で集客力を高めていく傾向がしばらく続く。		
		観光型ホテル（経理総務担当）	・1月～2月の予約状況は前年並みであり、3月以降もいまのところ、特別な動きはない。		
		都市型ホテル（従業員）	・昨年同様、年明けに年末好調の反動があるのではないかと。		
		タクシー運転手	・忘年会帰りの乗客の話も聞いても、年金問題の不安や団塊の世代の不安を訴える会話が多く聞かれた。		
		通信会社（販売企画担当）	・1～2月については、新商品・サービスの大きなトピックスがないため、販売は低迷する。		
		通信会社（総務担当）	・年度末にかけての駆け込み需要を期待したいが、定率減税廃止など、個人消費の伸びが期待できない雰囲気がサラリーマンを中心に存在する。		
		通信会社（総務担当）	・競合他社との競争は依然として厳しく、特段の好転要因がみつからない。		
		設計事務所（経営者）	・公共工事、新しい民間事業をみても、設備投資がごく一部を除いては浸透していない。今後とも上向きの方はみられず、設備投資の顕著な動きも感じられず、不安な状況が続く。		
		住宅販売会社（経理担当）	・2～3か月前の販売物件は、モデルルームが減少し契約数も低下している。当分このままの状況が続く。		
		住宅販売会社（販売担当）	・展示場・発表会・イベント等への来場者数は前年比で減少しているが、契約数は横ばい状態である。今後この状況は変わらない。		
		やや悪くなる		商店街（代表者）	・値段と付加価値の選択がより厳しくなっている。「いる物を、いる時に、いるだけ」という傾向が一層強まって、更に苦戦する。
				商店街（代表者）	・商店街の通行者数が激減している。新規開店店舗も今のところ予定もなく、街にも変化がない。
				商店街（代表者）	・郊外に大型店舗ができて以来、市の中心部はいよいよ人通りがなくなって、回復の見込みがない。
				百貨店（営業担当）	・2～3月にかけて早く暖かくなれば春物の動きが出てくると思われるが、気温しだいで予想がつかない。
百貨店（売場担当）	・前年ほど消費に高揚感がなく、防寒アイテムが前年と全く違い、苦戦する。また輸入商品が売れても、問屋は大手を中心に売り減らすばかりで補充してくれないので、売れ筋が欠品する可能性が高い。更に国内メーカーへの依存分の縮小が細かい補充体制に問題を起こし、消費者のほしいものとのズレが生じ、ますますこの傾向が強くなる。				
スーパー（管理担当）	・競合店の新規出店が予定されているため特売が続き、単価の低下が予想される。				
乗用車販売店（営業担当）	・販売台数の落ち込み幅が大きく、1～3月にマイナーチェンジ等の好材料はあるが、大きな向上は期待出来ない。				
住関連専門店（広告企画担当）	・原材料などの高騰で、販売価格が上昇してはいるが、その値上がりによる買い急ぎが全く見られない。慎重な考え方は依然続く。				
その他専門店〔スポーツ〕（店長）	・客単価が下がり続ける。				
都市型ホテル（経営者）	・3か月先の予約状況も前年比でマイナスとなっている。				
都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊では団体客が減少しており、早からの予約がない。ビジネス客が主流になっており、インターネットからの予約は料金を下げないと入ってこないため、今後も厳しい状況が続く。				
旅行代理店（経営者）	・暖冬の予測でスキー客の減少が懸念される。また、例年オフシーズンに小さな海外旅行を実施する中小企業経営者も今年はまだ予約が入っておらず、駆け込み受注も期待が持てない。通常と違うオフシーズンになりそうである。				
通信会社（通信事業担当）	・全体的に加入数が低調で、問い合わせなどの数もあまり多くない。				
悪くなる				一般小売店〔茶〕（経営者）	・これから来年にかけて、企業の倒産のうわさもある。いよいよ厳しくなる。
		化学工業（総務担当）	・原材料について値上げ要請があるなど、物の動きは順調と思われこの傾向が続く。		
企業動向関連	良くなる				
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・原材料について値上げ要請があるなど、物の動きは順調と思われこの傾向が続く。		

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
		金属製品製造業（総務担当）	・平成18年同様、平成19年も受注量は多いため、生産能力いっぱいの高水準で推移する見込みであり、見通しは明るい。ただし、金利や設備投資動向、鉄や原油などの原材料価格の高騰など懸念要因はある。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・既に受注増が見込まれている。
		通信業（支社長）	・新たに電話を申し込む場合、圧倒的に光電話を選択するケースが多くなっている。これから新生活スタート時期において光電話の申込の殺到が予測される。
		コピーサービス業（管理担当）	・今年は年度末の需要獲得が期待できる。
	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。
		鉄鋼業（総務担当）	・依然として自動車、造船、産業機械など好調な製造業の状況を背景に、2～3か月先の粗鋼生産量は引き続き高いレベルで推移する。
		鉄鋼業（総務担当）	・日本経済が輸出頼みになっている傾向であり、円高・原材料高によるコスト競争力の低下が懸念される。一方、消費には少し明るい兆しもある。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・引き続き国内市場の悪化による売上の減少が続く。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連は引き続き高止まりの受注となっており、年間を通して好調に推移している。さらに年明けから、携帯関連及び白物家電の春先の卒業・就職をにらんだ受注もはいつてくるものと考えられ、引き続き安定した受注がある。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・年度末まで受注は増え続ける。
		建設業（経営者）	・業種によっては良いところも増えたようだが、以前と違って地域への波及がほとんど感じられない。建設・不動産だけでなく飲食もかなり冷えきっている。
		輸送業（営業担当）	・判断しづらいが、これからの力キ業者の動向による。
		通信業（営業企画担当）	・今年後半はIP網の進展に待ったをかけるトラブル等が相次ぎ、顧客企業の情報通信担当者もネットワーク見直しに慎重になってきている。システム安定化や信頼回復への取り組みが業界の重要課題として当面続く。
		金融業（業界情報担当）	・米国経済の減速懸念は残るが、世界経済全体としては堅調に推移すると予想され、輸出向けを中心に引き続き高水準の受注が続く。
広告代理店（営業担当）	・求人増が季節的に一過性のものなのか、あるいは今後の展望に繋がっているのか、もう少し様子を見なければ分からない。		
会計事務所（職員）	・造業は引き続き好調さが持続すると思われるが、公共工事の削減の影響が大きい。また、市町村も予算を切りつめているところが多く、納品需要も期待通りにいくのは難しい。		
その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・相変わらず、企業から経費削減を目的とした契約見直しの話がきている。		
やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・OEMにより、いろいろなどころの商品を作らなければならず、手のかかる商品も多く人件費も掛かる仕事が多い。この先も利益に反映されない業務は続き、先行きが見えない。	
	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・大型案件の引き合いも少なく、生産量は低水準でありこの状態が続く。ただし加工度の高い製品の受注が回復しており、人員は不足している。	
	非鉄金属製造業（経理担当）	・客先が在庫調整中であり当面続く。	
	金融業（営業担当）	・3月期末に向けて、土木工事関係は多少出てくると思われる。しかしながら、現場経費ギリギリで価格設定し、本社経費が全く加味されていない赤字受注が増えるので、締めてみると企業の決算が赤字となる事が見えている。	
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（担当者）	・依然人材の不足感が企業側にある。このため媒体の検討時期が前倒しになっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	職業安定所（職員）	・少し前から言われてきたことだが、当地域の主要産業のひとつでもある建設業界では公共事業が年々減ってきているにもかかわらず、業者の数は減っておらず、結果として利益も上がらず、経営維持が難しくなっているため求人も増えない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の伸び率も落ち着いた様子であり、また、年度末にかけて事業所閉鎖など予定しているところもあり、新規求職者は増加する。
		職業安定所（職員）	・管内企業においては依然好調を継続しているが、中小企業は業種によっては厳しい状況のところも多い。具体的には建設業・食料品製造業での事業廃止や、縫製業での事業縮小等があり、今後もこうした状況は続く。
		職業安定所（雇用開発担当）	・サービス業からの求人増により新規求人の増加傾向が続いているが、正社員求人は前年と比較すると減少している。これから内容が良くなっていくと見込める、力強さを感じられない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・昨年と比べて求人数は若干増加しているが、大幅な増加ではない。景気は良くなったし、雇用環境は良いとは言えるが、人手不足の背景には2007年団塊世代退職問題があり、手放して喜べる状況ではない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・追加の求人があり、増加傾向にあるが、学科により差があり内定率からは変化がない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・求人数の増加に対して求職者の確保が追いついてない現状がある。派遣というワークスタイルは認知されてきたものの、企業の正社員採用意欲がおう盛なため、派遣で働きたい人が減少している。
	悪くなる	-	-

#### 9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	スーパー（予算担当）	・年末販売の福袋は、少し値段の高いものでも売行きが好調である。また、本格的な寒さも遅ればせながら期待できる。
		観光名所（職員）	・建物の改修工事が終わり、入場者が今後もっと増えてくる。
	変わらない	商店街（代表者）	・歳末なので活気が必要だが、今のところ全然活気がない。
		商店街（代表者）	・商店街の閉店した大型店2店舗の動向もまだ決まらず、それにより、かなり来客数が減っている。本当に明るい話題が全くない。郊外店へますます流れて、中心商店街の地盤沈下が来年もひどくなる。
		商店街（代表者）	・競合店の出店で競争は激化している。自店舗の差別化も打ち出すが、見通しとしては現状維持である。
		百貨店（営業担当）	・ブランド商品群は好調に推移したが、その他のファッション関連商品は前年割れで、秋物・冬物商品の動きが鈍い。来客数増加によるにぎわいは見られるが購入に結び付きにくい。
		スーパー（店長）	・個人の所得が上昇しないので、消費が上向かない。
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニ業界は飽和状態である。物も満ち足りており、小売面から景気が上向く要素はない。来客数、客単価共に低下傾向にある。
		衣料品専門店（経営者）	・来月はいよいよバーゲン月となる。これまでが悪かったせいで商品は充実しているので、売上だけはある程度見込める。
		衣料品専門店（経営者）	・冬のボーナスが前年を上回る企業が多く、客単価アップや売上増を期待しているが、相変わらず単品買いが多くセット率が上がらない。所得の増加が消費に跳ね返っているという実感が少ない。
		家電量販店（営業担当）	・新製品の予定もあり、全体的に落ち着いてくるが、前年並みへの取り戻しにとどまる。
		乗用車販売店（従業員）	・悪いまま変わらない。周りで景気の良い話は聞かない。
	乗用車販売店（営業担当）	・10月・12月の新型車の発売で、新型効果がみられないことから、春の需要期も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
		乗用車販売店(管理担当)	・客に、消費に対する警戒感がある。
		住関連専門店(経営者)	・販売量が期待しているほど伸びない。
		一般レストラン(経営者)	・同業の店舗が増え、また飲酒運転の取締りが厳しくなり、宴会の機会が減少する。
		観光型旅館(経営者)	・来年の1～3月あたりの宿泊の予約状況はあまり良くない。宴会・会食等は良い状況にあるが、旅行者の数が伸びない状況で、来年の春先は期待できない。
		タクシー運転手	・12か月営業して対前年比等もあまり良くない。客の話からも、良くなる兆候がない。
		通信会社(支店長) 住宅販売会社(従業員)	・番号ポータビリティ導入以降、大きな動きは見られない。 ・住宅ローン減税制度・住宅ローン金利の動向に大きな動きがなく、客はさほど焦っていない。現状のまま、あまり変わらない。
	やや悪くなる	スーパー(財務担当)	・暖冬・ノロウイルス・野菜の低価格等、外部要因に大きく影響を受け売上は大幅に減少する見込みで、特にノロウイルス問題は当分続く。
		その他専門店[CD](店員)	・今後の商品の発売状況からすれば、やや悲観的な推測をせざるを得ない。
		都市型ホテル(経営者) 設計事務所(職員)	・大河ドラマ効果が、12月の番組終了と共に既になくなっており、客は減少する。 ・仕事量の漸減傾向は変わらない。受注競争も激しい。
	悪くなる	衣料品専門店(経営者)	・原油高による材料費等の高騰により商品価格が上がっている。先行きの不安感(消費税アップ等)により購買を控えている。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業(従業員)	・新製品が、2月末・3月に導入されるので、今月よりは良くなる。
		輸送業(支店長)	・複数の案件があり、まとまりそうだ。
		通信業(営業担当)	・大型スーパーの経営層・マネージャーとの会話の中で、冬物商品、特に幅広い年齢層向けの女性用ブーツ、男性のコートの売行きが、昨年と大きく異なり、新年商戦に向けて期待ができるとの声を聞く。
		通信業(支店長)	・番号ポータビリティの顧客獲得競争の影響も減少し、契約数も増加する。
	変わらない	一般機械器具製造業(経理担当)	・建設用クレーンの総需要が前年を上回る状況が続いている。政府投資依存が高い北海道・東北においても、都市部ではクレーン稼働が多忙となってきた。生産能力が追いつかないため、供給量が総需要となる状況は当面変わりそうに無い。
		一般機械器具製造業(経理担当)	・期末に照準を合わせた受注が多く、1～2月までこのまま推移する。なお、07年9月より新長期排ガス規制が実施されることで新年度より若干買い控え等の動きが出てくる。
		電気機械器具製造業(経営者)	・3か月以降先の受注残も持っているが、好況の電子材料業界等も、設備投資はするが単面的には非常に厳しく、採算が合いにくい。特定の企業に集中して設備投資がなされているため、競争が激しく、厳しい。
		建設業(総務担当)	・中規模の設備投資の引き合いが数件来ており、獲得できる可能性は高いが、収益面では依然厳しい。
		不動産業(経営者)	・住宅ローンの利上げ、あるいは金利の引上げ、消費税の導入予想などから個人の住宅の買い意欲が少し鈍る。
広告代理店(経営者)		・郊外の大型ショッピングセンターオープンに伴う販促の話もあるが、多くの得意先の広告予算は低調で、全体としては変わらない。	
公認会計士		・設備投資も考慮中であったり、将来の金利動向に敏感になっている点、あるいは収入が伸びていない点などを総合的に考えると、景気は停滞していると判断せざるを得ない。	
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社(編集者)	・求人を頻繁に出している人材不足企業は、今後、ネット等の違う環境で求人をしていないと、従来の求人誌や誌面では、人材を確保できなくなっている。ネット求人ならUターン等も見込めるので、今後好転していく。

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
		求人情報誌製作会社（従業員）	・地方の人材市場への期待感を感じることができるため、展望は明るい。
		民間職業紹介機関（所長）	・製造業、サ・ビス業を中心に人手不足感があり、良い人材であれば採用したいという企業が増加している。一方、土木関係は公共工事が減っており、余剰人員を抱えている企業もある。全般的には、景気は上向きの状態にある。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求人数については、増加傾向が続くものの、正規労働者の求人については増加する要因が見当たらず、現状とあまり変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・採用活動はほぼ収束状態であり、現在は補充的な採用が若干ある程度である。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・香川県では、販売職と営業職、特に販売職の求人が多い。一方で求職者は少なく、マッチングできていない。一方、事務処理系の派遣は減っている。年度末を迎えるにあたって、本来ならば動きが活発になるが、少し下振れしそうだ。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・求職者は増加しているが、求人数と採用者数は減っている。また、求職者も55歳以上の年齢層だけが増加し、43歳以下は減少している。

## 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	乗用車販売店（管理担当）	・車の最大台替需要期であり、今までと比べて需要は確実に多くなる。新車の販売、車検、整備等でも例年の倍以上の来場者数、受注量となる。
	やや良くなる	家電量販店（店員）	・地上デジタル放送が始まり、薄型テレビの需要が非常に高まっている。携帯電話では番号ポータビリティのおかげで販売量が伸びている。加えて、パソコンの買い控えも起こっており、新OSが登場すれば現状より更に良くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・2月に関東方面からの予約が入っており、やや良くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・1月も順調に宴席の予約が入っており、客の予算も上昇しているため、売上は前年をクリアできる。
		観光型ホテル（営業担当）	・地元の団体を中心とした新年会、年祝い、同窓会、退職祝等の宴会の予約が多い。
		旅行代理店（従業員）	・2、3月は既に前年を超える予約が入っており、海外はヨーロッパ・ハワイなどのロングステイの予約が好調に推移している。国内の予約は順調だが単価が下がっている。
		旅行代理店（業務担当）	・臨時手当の増額により、旅行購入単価が上昇している。
		通信会社（業務担当）	・春先にかけてワンセグ搭載の新品が出そろい、卒業シーズンが近づくため、来客数・販売数共に上昇する。
		テーマパーク（職員）	・2月はプロ野球球団の春キャンプやJリーグキャンプ、3月の後半は春の行楽で来客数が増加する。またゴルフについても堅調に推移しており、今後も良くなる。
	ゴルフ場（従業員）	・予約の段階で、1月の入場者数は昨年の数字を超えており、2月も昨年の数字に近づいており、好調である。県外客数も伸びており、明るい材料が増えている。	
	変わらない	百貨店（営業担当）	・必要な物のみを購入する傾向が強くなり、今後も販売量、客単価共に伸び悩む。
		百貨店（営業担当）	・客の購買意欲の減退傾向が続いており、厳しい状況は今後も続く。
		百貨店（営業企画担当）	・地方都市の客は二極化し、福岡天神商圏と地元量販店ヘシフトしており、今後も厳しい環境が続く。
		百貨店（売場担当）	・中心商店街は依然として厳しく、今後も上がる要素はない。ただ、店舗の業態業種が少しずつ変わっている。
スーパー（店長）		・おせち料理等の食材や際物と呼ばれる季節行事商品の落ち込みが大きい。一方、調理済み食品やスクラッチペーカー（手作りパン）が好調に動いている。	
スーパー（店長）		・暖冬により衣料品の動きが悪く、在庫面で大変苦労している。食料品も年末の際物商材の動きが鈍く、今後も厳しい状況が続く。	
スーパー（店長）	・会社関係のギフトが低調に推移しており、各売場の高額品の売行きも減ってきている。		

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	
		スーパー（店長）	・食品は8か月連続昨年をクリアしている。一方、暖冬ということもあり衣料品は非常に不振である。	
		乗用車販売店（従業員）	・新型車も出ていないため、厳しい状況が続く。	
		乗用車販売店（販売担当）	・客が高額商品の購入に慎重になっており、3か月先もこの傾向は変わらない。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油自体のメーカー仕入価格が極端に下がることは考えにくく、この状況で2～3か月続く。消費については暖房用を中心に前年並みに推移する。	
		美容室（店長）	・近隣で同業種店舗の閉店や新規開店が相次いでおり、入替が激しくなっている。また、チェーン店で新料金の店も出ており、厳しい状況が続く。	
			設計事務所（代表取締役）	・土木等では、業務量が減少しているが、景観や安全・安心、住民参加によるまちづくりなどをテーマとしたソフト的な業務が公共から発注されるようになり始めた。少しずつ減少を補完しつつあるが、全体としては景気が良いと判断できる程ではない。
	やや悪くなる		商店街（代表者）	・商店街は年配の客が多く、税金等の不安材料が購買意欲を押し下げている。
			商店街（代表者）	・衣料品関係の店では、以前は客単価が3～5万円程度であったが、今は1～2万円程度となっている。古書店もインターネットの普及によりメールでの注文が増えてきたが、価格競争が激しくなっている。
			百貨店（営業担当）	・中心街の小売業は来客数が減少しており、暖冬で衣料品も売れず、厳しい状況が続く。
			百貨店（販売促進担当）	・暖冬により防寒物の動きが悪く、1月のクリアランスにも大きな影響を及ぼす。さらに春物も活発に動くとも考えられないため、厳しい状況が続く。
			スーパー（店長）	・競合店の出店により競争が激化しており、今よりも悪くなる。
			スーパー（経理担当）	・年末に向けて競合店が多数出店しており、シェアの確保が難しい。また、競合対策による単価の下落も激しくなっている。
			コンビニ（エリア担当）	・競合店が多く出店しており、厳しい状況が続いている。
			コンビニ（販売促進担当）	・包材、原材料、物流費等経費がかさんでおり、菓子パン1個、弁当1個に対する利幅が減少している。そのため販売量を増やさなければ、利益が出ないという現状である。しかし、人口減少などにより販売量を増やすのは難しい。
			衣料品専門店（経営者）	・客は買物に慎重になっており、客単価が落ちている。
		衣料品専門店（総務担当）	・主力であるミセス婦人服の売上が悪く、今後も暖冬で重衣料も伸び悩み2、3月は更に落ち込む。	
		家電量販店（店員）	・地上デジタル放送が開始されたが価格競争が激しくなっており、利益につながっていない。	
		乗用車販売店（従業員）	・大型トラックの受注台数が伸びない。	
		住関連専門店（経営者）	・置き家具の需要は依然として厳しい状況である。また地域最大級の大型商業施設が開店し、その中に大型家具店がオープンした。今後、地域内での競争がますます厳しくなる。	
		音楽教室	・倒産しそうな音楽教室がいくつかあり、厳しい状況が続く。	
悪くなる		スーパー（企画担当）	・暖冬により、冬物商材が低迷している。また、開店を控えている中堅スーパーマーケットや大型商業施設に加え、今月オープンの地場総合スーパーの影響で来客数が減少し、苦戦を強いられる。	
		衣料品専門店（店長）	・暖冬の影響が出ており、12月はここ数年で最低の売上となり、今後も厳しい状況が続く。	
		一般レストラン（スタッフ）	・飲酒に対する客の意識が高まっており、売上のダメージが大きい。	
		都市型ホテル（総支配人）	・出張者の宿泊者数が減少しているが、新しくホテルが建設されており、パイの奪い合いになる。	
企業動向関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・2月まで通常の仕事量が確保できており、今後も好調に推移する。	

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
		輸送業（従業員）	・軽油代が想像以上に値下がりしており、このまま下がっていけば、経営的に少しは改善の兆しが見えてくる。
		金融業（得意先担当）	・建設業関連が特に多い地域にあり、これから工事が増えてくるため、資金需要等もかなり起きてくる。
		不動産業（従業員）	・賃貸オフィスの需要が堅調に推移しており、今後、中心部では賃料の値上がりも期待できる。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・食品産業の中でもプロイラーはある程度好調であるが、やはり末端価格が安く、厳しい状況に変わりはない。他の費用等も上がっており、全体としては厳しい状況が続く。
		食料品製造業（経営者）	・納入先の主な顧客は観光客であるが、最近南九州への入込数が減少しており、売上もそれに伴い減少している。
		鉄鋼業（経営者）	・販売価格の改善が進んでいるが、今後の急激な上昇は難しい。建築需要は底堅く現在の状況で安定して推移する。
		建設業（従業員）	・公共工事が年々減少し、民間工事の引き合いも減少傾向である。また、規模的にも大型物件がなく、小ぶりの案件が多いため厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連の動きが全体的に鈍くなっている。1～3月まで金型関連、機械加工関連が少し低調に推移しており、先行き不透明な状況である。
	悪くなる	経営コンサルタント	・酒類業界は12月の売上が悪く、例年以上に1～2月にも影響する。低価格酒の売行きが良く、利益の確保ができない。
	雇用関連	良くなる	民間職業紹介機関（支店長）
やや良くなる		職業安定所（職員）	・2007年問題もあり、若年労働者の確保を難しく感じている事業所が増えており、早い時期から募集活動がある。
		職業安定所（職員）	・来年早々に大型商業施設の進出が決定しており、雇用情勢については若干上向く。
変わらない		人材派遣会社（社員）	・12月になり長期案件の受注が減っており、今後の受注もない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・例年は最も求人が活発になる時期であるが、同業者との競争が一段と激しくなるため大きな期待ができない。
		職業安定所（職員）	・派遣、請負求人が増加傾向にあり、3か月後においてもこの状況は変わらない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	・2008年3月卒業予定者を対象とする求人意欲は高い水準で維持され、求人活動は相当程度に活発化する。
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	-	-
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・ホテルやパチンコ店が近隣にできたので、来客数も客単価も増加傾向である。
		観光型ホテル（総支配人）	・予約状況が前年同月比で5%程度増加している。沖縄旅行を促進する航空会社及び旅行会社の動きが例年より活発で、集客が期待できる。
	変わらない	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・8～12月期間平均での売上高は前年比で15%減少している。今後も現状の商材でのビジネスなら減少傾向は変わらない。客のニーズが今年度から変わってきているので、新規ビジネス商材の開発が必要である。
		スーパー（経営者）	・年末商戦に突入し、先月同様チラシ販促の強化を図った結果、売上、来客数共に増加している。ただし、収益的にはやはりかなり厳しい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	・年末商戦の冷え込みや元日営業店舗の増加で今後も来客数の減少は続く。また、プラスアルファの買物をしない傾向もあり、この先も続く。客の様子を見る限り、景気回復の兆しは沖縄にはまだ無い。
衣料品専門店（経営者）		・この数か月の売上等を前年同時期と比較すると、全体としてはさほど変わらない。ただし、購買意欲のある客と無い客の差がはっきりしている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（営業担当）	・2006年に入ってから良い意味でも悪い意味でも、事前予約状況から予測した見込みを裏切るケースが続いている。2～3か月後の見込みは現段階では好調だが、過去数か月をみると安心はできない。理由として沖縄観光の個人型化がさらに進んでいることが挙げられる。
		観光名所（職員）	・沖縄への入域観光客は前年を大幅に上回る見込みである。これから先も大きな変化要因は無く、入域観光客は暖かい沖縄と沖縄ブームに支えられ順調に推移する。
	やや悪くなる	百貨店（担当者）	・12月は歳暮ギフトを始め食品部門は伸長しているが、暖冬傾向により防寒衣料を中心に苦戦している。今後もこの傾向が収まらなければ景気動向は悪化する。
	その他専門店〔楽器〕（経営者）	・地元の客がいない。観光客もリピーターの増加と競争相手の増加で厳しい。	
	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・平日に地元客が飲食を控える傾向は続くので、週末だけで平日の不足分を補うことができない。	
	悪くなる	観光型ホテル（営業担当）	・4月より航空運賃の値上げが予定されており、旅行料金に反映されその影響が懸念される。
		商店街（代表者）	・観光客はいるが、地元客は郊外店へ流れている。郊外には大型店もできていて、客割れ状態が起きている。安売り勝負になっているので、どうしても郊外店の大きい駐車場を構えたところに客が持っていかれる。売上も一時期に比べれば激減しており、一進三退ぐらいの状況である。大変な危機感がある。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・現在の引き合い件数は増加している。2～3か月先の受注が見込まれる。
		コピー業（代表者）	・印刷業界は、毎年仕事が減っていく。これからは、紙媒体だけでやっていくことは難しいが、ITを駆使した情報関係にもっと力を入れつつあるので業界は活性化されていく。
	変わらない	輸送業（営業・運営担当）	・年度末あるいは新年度に向けて契約の見直し又は新規業務の獲得と営業的には忙しくなるが、同業種間における業務の移動にしかならず、運輸業界自体の内容は変わらない。
		通信業（営業担当）	・当分現状のまま推移する。景気回復感を感じられない。
		広告代理店（営業担当）	・首都圏を中心とする大手企業から県内マスメディアへの受注量が増加傾向にあるなかで、これまでの経験から3～4か月後に県内企業が後追的に増加傾向へ進行すると想定できる。したがって、この先2～3か月間は、さほど大きな増加は見込めない。
	やや悪くなる	食料品生産業（管理部門）	・食肉加工業を取り巻く外的経営環境は厳しいままである。
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）	・派遣終了予定が契約更新になるケースや月の途中からではなく月の頭からの新規派遣が開始するケースが増えてきており、稼働率、売上の増加が見込める。また、官公庁のアウトソーシングも少しずつ進んできているので、営業を強化することで増加が図れる。ただ、相変わらず人材不足の状況があるため、需要に追いつけないのが大きな課題である。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・年末のボーナスでも過去最高という結果が出ているように、各企業とも業績回復が明確に出てきた感がある。年も変わることで期待感もあり、消費動向が活発化する。
		学校〔大学〕（就職担当）	・採用に関する動きが沈滞化している状況ではなく、新卒と第二新卒、そして経験を積んだベテランをバランス良く採用していこうという戦略がうかがえる。したがって、求人での積極的な採用は依然として続いている。今後の強気な経営方針の表れであると解釈できる。
	変わらない	-	-
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-