

・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）	・気温の高い日が続き、夏物の勢いが衰えなかったことから、秋冬物に対する客の興味が強まり、動きが早くなることが見込まれる。すでにブーツ等の足元のトレンドが出始めていることから、コート類の動きが若干早くなることが見込まれる。
		衣料品専門店（店長）	・客単価が上昇している傾向がみられることから、今後についても良くなることが期待される。
		家電量販店（経営者）	・当地域では9月から地上デジタル放送が開始となることから、ますますデジタル家電の販売が活発になることが期待される。
		旅行代理店（従業員）	・修学旅行などの団体旅行については低価格化で先行き不透明な感があるが、業務用チケットの販売が上向きであるなど、客の動きが良いことから、今後については良くなる。
		その他サービスの動向を把握できる者	・観光シーズン終盤を迎えるが、シーズン期間が長くなっている傾向もあることから、今後台風などの影響がなければ期待できる。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・昨年に引き続き、高額商品の一部に動きがみられるので、多少は期待できる。
		百貨店（売場主任）	・必要の無い物の購入に関してはシビアになるが、自分が欲しいと思う物は購入する傾向があり、今後についても変わらないまま推移する。
		スーパー（店長）	・今年に入ってからの上昇の推移から、急速な回復は望めないものの、食品部門では前年比ペースで底を打ちつつあり、緩やかながら上昇軌道に乗りつつある。
		スーパー（役員）	・現状は決して良いわけでもないが、売上や客単価などの指標が前年を下回っておらず、今後もこのような状態で推移する。客の商品選定基準は厳しくなってきたが、消費そのものが低調になっているとは感じられない。
		家電量販店（店員）	・当地区での地上デジタル放送が始まるため、薄型テレビ、DVDレコーダーなどが売れ出してきており、今後についても変わらないまま推移する。
		家電量販店（地区統括部長）	・札幌を除く地方都市では、地上デジタル放送が10月に開始されるため、薄型テレビの需要が見込めるが、地上デジタル放送が昨年始まった札幌では昨年の反動で、前年を下回ることが予想されるため、北海道全体では、ほぼ横ばいで推移する。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・必需品以外は購入しないという傾向が今後も続く。
		観光型ホテル（経営者）	・道外客はもとより、地元の企業、団体のツアーが低調である。入込件数の減少と1団体当たりの人員数の減少とのダブルパンチであり、オンシーズンを終えてからの動向が懸念される。
		旅行代理店（従業員）	・円高による海外旅行客の増加に期待したいところだが、原油高騰による燃油サーチャージの高騰に加えて、ガソリンを始めとする身の回りの様々な商品の値上がりや冬場を控えての灯油高騰など、旅行業にとっては決して良い状況とは言い難い。
		観光名所（役員）	・団体ツアーなど国内客の減少が目立つ中、海外客の増加で何とか補っている状況であるが、どうみても先行きは厳しい状況にある。
		美容室（経営者）	・今のところ消費拡大を促すような好材料が無いため、客の財布のひもは固くなっている。今後についても現状維持が当分続く。

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
		設計事務所（職員）	・公共建築工事等の競争入札で、低価格応札による調査や保留になるケースが多くみられる。今後の発注見通しに期待が持てない業者の反応によるものとみれば、建設関連業界の景気浮揚にはかなり厳しいものがある。
		住宅販売会社（従業員）	・この不景気の原因には、所得不安が背景にあるようだ。所得不安が解消されない限りは、住宅を買おうという行動にはなっていない。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・秋物が入荷しているが、全般的に原材料価格の高騰や為替レートの影響で単価が上昇しており、消費動向を押し下げる大きな重石となりそうだ。また、株価下落は底を打った感があるが、このまま上昇気配が無のまま推移すると、更なる冷え込みが予想される。
		百貨店（販売促進担当）	・明るい材料が見当たらない。灯油、ガソリン価格上昇に加えて、食料品への値上げ波及も懸念される。生活の基礎的な部分のコスト増大は、消費抑制につながりかねない。特にファッションなどの嗜好性の強いものは大きな影響を受ける可能性がある。
		スーパー（店長）	・景気が上向く好材料がなく、現状を維持していくことで精一杯の状態である。
		スーパー（企画担当）	・原油や農産物などの商品価格の値上げ圧力は、年末年始に向かう今後の商戦に暗い影を落としつつある。
		コンビニ（エリア担当）	・ガソリン代の高騰以降、行楽地にある店舗の売上が良くない。秋以降も遠くへ旅行する機会が少なくなり、消費が控えられる。
		コンビニ（エリア担当）	・今まで周辺の好景気を下支えしていた住宅建築、非住宅建築需要が落ち着いてきている。お盆明けの給料日以降も来客数の減少、客単価の低下が続いており、消費が縮小傾向にあるとみられる。
		コンビニ（エリア担当）	・原油高騰による様々な商品の値上げの影響から、消費者の財布のひもの締め付けが更に厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・これから灯油を消費する時期となるため、食品に対する消費の増加は見込めない。たばこや酒類の売上が低迷しており、ぜいたく品やし好品の売上減少が顕著であることから、今後についても厳しくなる。
		衣料品専門店（店長）	・3か月先の北海道は寒くなってくるため、燃料価格の値上げが家計に重くのしかかってくる。また、年金問題、医療問題などの不安材料もあるため、今後についても厳しくなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・道内への観光客は、札幌、旭川に集中しており、その他の地域では減少している。北海道全体でのホテル利用客数は横ばいもしくは減少傾向にある。
		旅行代理店（従業員）	・全体的に来客数が減っている。
		タクシー運転手	・郊外の住宅街にあった小売店や小さなスーパーが3軒ほど閉店したため、タクシーを利用して買物に来ていたお年寄りの利用が極端に少なくなってくるが見込まれる。
		美容室（経営者）	・ガソリンや灯油の価格が上昇しており、今後の北海道において大きな問題となってくる。
	悪くなる	タクシー運転手	・札幌でのタクシー台数が増え続けているなか、今月も新しいタクシー会社が許可された。これからも新規参入がまだまだ増えることが見込まれ、ますます過当競争となっていく。
	企業動向関連	良くなる	
やや良くなる		通信業（営業担当）	・このところ横ばい傾向と感じていたが、今後の計画、需要見込みなどが比較的良好であることから、今後の景況感は現状よりも多少上向きにあると感じられる。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・建築関連の仕事量が増加することが見込まれる。しかし、量的な確保は難しい状況であり、期待したほどの受注量が見込めるかどうかは不透明な状況である。
変わらない		出版・印刷・同関連産業（役員）	・原材料の値上げが急速に進んでおり、今後についても変わらないまま推移する。
		建設業（経営者）	・手持ち工事の施工がピークを迎え、人、物、金の動きは活発ではあるが、昨年に比べると、量、価格共に相変わらず厳しい。
		輸送業（営業担当）	・好天が続いたことで農産物の生育が順調であり、今後の輸送への期待が大きい。

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
		金融業（企画担当）	・建設関連は官、民とも工事の減少で厳しさが続く。個人消費は所得環境の厳しさと需要期となる灯油の価格上昇で弱めの動きとなる。観光関連は最盛期を過ぎた季節となるほか、土産品菓子の賞味期限の偽装問題が懸念される。明るい材料に乏しいが、総じて景気に大きな変化はないものとみられる。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・市況が低迷している要因は多々あるが、回復する要因が見当たらない。
	やや悪くなる	その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・仕事量を確保できては条件が段々と厳しくなっている。また、人材不足や最低賃金の引上げにより、原価を抑えることも実質的に難しくなり、今後については厳しくなる。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・新規求人数が一部の業種を除いて増加している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・今の段階で、企業から業績が良いという情報は得られず、この先3か月の間に業績が拡大する要素も見当たらない。季節的な要因もあり、仕事を探している側にとって、秋、冬に向けて優良求人が多数出てくるとは考えられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数は前年実績を下回ったままだが、今後、更に求人数が減るあるいは増えると予想できる材料が特に見当たらない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数には多少のばらつきがみられるものの、新規求職者数、有効求職者数共になかなか減少に転じないことから、今後についても変わらない。
		職業安定所（職員）	・景気の先行指標である新規求人倍率は、前年と同率であり、ここ数か月、一進一退の状況であることから、今後についても変わらない。
		職業安定所（職員）	・新規求人の減少が続いており、好転する兆しがみられない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・先月と比べて、求人の状況にあまり動きが感じられないため、今後についてはやや悪くなる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・商業施設のオープンやマンションブームなど、求人を刺激するような好材料に乏しい。
	悪くなる	-	-

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	タクシー運転手	・街中がざわついているようで、仕事に忙しそうに歩いている人が目立つようになった。また、日曜日の乗客も増えてきたことから、景気は悪くなる様子ではなく、希望が持てるようになってきている。
	やや良くなる	一般小売店〔カメラ〕（店長）	・秋の新製品投入があるのでカメラの販売は伸びる。また、写真関係も暑い夏が過ぎ、旅行などに出掛ける客が増える。
		スーパー（店長）	・天候が安定し米は豊作が期待できること、また、中国産野菜への不信が大きくなり地場野菜の人氣が高まっていることから、農家の多いこの地域の景気はやや良くなる。
		コンビニ（経営者）	・残暑が続くとの予想であり、人、物が動く。
		衣料品専門店（店長）	・秋物の立ち上がりは天候要因が一番大きいですが、本年は酷暑だった反動で季節移行がスムーズに進む。ただし、単価の低下が続いているため、来客数が伸びても売上はそれほど大きな伸びにはならない。
		家電量販店（店長）	・11月に地上デジタル放送が開局することから、薄型テレビの販売が増加する。その他の商品には単価の低下傾向がみられるため大幅な改善とはならないまでも、全体ではやや良くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・売れ筋の小型車のフルモデルチェンジが予定されており、大いに期待している。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・政治が不安定ではあるものの、中心街区への人の流れが増えつつあり、ファッション、飲食などで売上が伸びる。
		高級レストラン（支配人）	・改装を実施しており、リニューアル効果で来客数が増加する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他飲食〔弁当〕 (スタッフ)	・青函航路で世界最大級のフェリーが就航することから、観光客を含めた全国からの集客で、2、3か月間だけは景気が上向き可能性がある。
		観光型旅館(経営者)	・ホームページの改訂作業が9月には完了し、稼動する。また、小、中規模の団体予約がまとまり始めてきた。
		都市型ホテル(スタッフ)	・9～10月にかけて国体や、それに続く障害者の大会があり、宿泊や食事がある程度確保されているため、しばらくは盛り上がる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・中越沖地震の影響でキャンセルになった宴会に再予約の兆しがあり、9月にリニューアルオープンする結婚式の効果も出始めている。
		住宅販売会社(従業員)	・長期管理客の受注が始まり、受注見通しは悪くない。また、新しい展示場のオープンを控えているため、集客の見通しも良い。
	変わらない	商店街(代表者)	・月末になってから近隣の大型店の動向に関するニュースが流れ、商業地図が大きく変わるのではないかと商店街の各店にも動揺が走っている。
		商店街(代表者)	・百貨店、衣料品店を中心にクリアランスセールを実施しているが、客の反応は今一つであり、今後も大きな改善は望めない。
		百貨店(経営者)	・明るい材料が見当たらず、2、3か月は現在のように生活防衛意識が高まったまま推移する。
		百貨店(経営者)	・8月はトレンドが多少上昇したが、当初の予測を下回るものであった。仕掛けをして一時的に業況が良くなっても、その反動が必ずあり、ならしてみれば一定という状況が続いている。このように景気があまり良くない状態がしばらく続く。
		スーパー(経営者)	・中越沖地震など特殊な事情もあるが、消費者のマインドは冷え込んだまま上昇するような気配が無く、厳しい状況のまま推移する。
		スーパー(店長)	・新規の競合店の出店があり、回復しつつあった売上が再び前年割れになると見込まれることから、長い目でみれば変わらない。
		コンビニ(経営者)	・来客数は増えているものの、なかなか客単価が上昇してこない。これ以上の来客数増加は考えにくく、客単価の上昇が無ければ改善は難しい。
		コンビニ(エリア担当)	・仙台市周辺など一部には活況もみられるが、全体的には人口の横ばい、ないしは減少というなかで、小売店は増えているという状況である。また、地域経済を反映して可処分所得は増えていない。このような状況から、2、3か月のスパンでは景気は変わらない。
		コンビニ(店長)	・株価の急落や原油価格の高騰など、不安定要素が無くならない限り、景気は回復しない。
		衣料品専門店(店長)	・近隣の競合店は撤退するものの、残暑が厳しく秋物の立ち上がりが遅れていることから、来客数の伸びが見込めない。
		家電量販店(店長)	・本年に入ってから持ち直し感はあるものの、実績は前年並みで推移しており、今後もこのような動きは変わらない。
		乗用車販売店(経営者)	・中越沖地震の震災復興需要、新型車投入による効果がどの程度かは不透明である。3年目に入った自動車需要の減少を反転させる材料が見当たらない。
		乗用車販売店(経営者)	・久しぶりに新型セダンが発売され、装備の割に車両本体価格は低めに設定されているものの、最近ではセダン離れが進んでいることもあり、どれだけの台数が出るか不安を持っている。とはいえ、新型車導入の好機を生かし、他の車を含めて販売強化に全力で取り組んでいく。
		その他専門店〔呉服〕 (経営者)	・農作物の収穫期を迎えるが、米や野菜の価格が低いと、この地域の景気は良くならない。
		その他専門店〔酒〕 (営業担当)	・日本酒についてはわずかに復調の気配があるが、酒類全体ではそれほど変わらない。あと1つ何か好材料が欲しいところである。

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
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・9月の仕入価格は3円前後の値下げが予想されるものの、販売量の落ち込みが末端市況の下落を引き起こす可能性が高く、粗利益の低下により石油業界の景気が上向くことは難しい。収益が改善されている石油元売各社に対する、末端の販売業界からの仕入価格値下げ要求は厳しくなり、交渉の是非が業績を大きく左右する。
		一般レストラン（経営者）	・同業者の意見を聞いても「見通しが不透明だ」という答えばかりである。また、タクシーに乗っても、いろいろな商店に行っても同じような話ばかりであり、しばらくは現在のよう状態が続く。「地方であるから（景気が悪い）」という意見もある。
		スナック（経営者）	・涼しくなり動きやすくなる面はあるが、もともと入出の多い時期ではないため、売上に大きな変化は無い。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況などから判断すると、宿泊部門は波があっても総体的には変わらない。また、一般宴会、婚礼、料飲施設もほぼ前年並みと予測している。したがって、景気は変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・中越沖地震後の対応、改造内閣の働きぶり、臨時国会における攻防などで影響が出てくるが、どちらかという停滞傾向が強く、しばらくは現状のような状態が続く。基本的に忠実に1つずつ対応することが、一番の近道である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・魅力のある施設、商品に関しては、引き続き現状並みの利用がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・既存客からはディスカウントや人数縮小などの要望が多く、新規客は競合激化により奪い合いの状態になっているため、我々のコンセプトに沿った商品販売ができない状況がこれからも続く。
		旅行代理店（従業員）	・先々の受付状況は前年並みである。
		タクシー運転手	・タクシー業界の場合は、供給が需要を大きく上回っていることが不景気の原因であり、急激に改善するとは考えられない。運転手には、生活保護以下の収入しかない人も大勢いるのが実情である。
		通信会社（営業担当）	・来客動向にばらつきがあり大いに不安を抱えているが、新商品の投入があり幾分その不安を解消できる面もある。他業種の話の聞くと、相変わらず仕事量が減っているとのことである。
		美容室（経営者）	・前年比での来客数減少が続いているなかでも、減少幅については10%以内に縮小している。しかしながら、企業の業況などを聞く限り明るい材料に乏しく、景気回復が緩やかに進むとしても来客数の増加につながるには、まだ時間が掛かる。
	やや悪くなる	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・8月は給料日以降も街の出が少なく、売上も悪くなっている。近所の店のオーナーも「8月は最低を記録した」と愚痴を言っているように、これからも難しい状況が続く。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・将来の可処分所得が減少すると心配している人が多く、消費が拡大する環境ではない。
		百貨店（営業担当）	・低迷する株価や年金問題などに端を発し、消費マインドはかなり冷え込んでいる。原油や小麦など原材料の高騰が本格的に価格に反映されれば、今後買い控えムード一辺倒になる。
		スーパー（経営者）	・中越沖地震被災地の店舗を中心に、若干の来客数低下が予測される。
		スーパー（店長）	・一品単価、客単価、買上点数には変化がみられないものの、来客数が伸び悩んでいる。市内にオープンした新規競合店の影響が表れている。
		スーパー（店長）	・残暑が厳しく夏物の商品は売れているが、これから売れるべき秋物への移行が遅れており、販売にも影響が出始めている。
		コンビニ（経営者）	・本年4月以降、単価、買上点数は前年を上回っているものの、来客数は下回ったままであり、2、3か月後は例年の傾向で来客数が落ち込む時期であることから、今月よりは苦戦する。また、目玉となる商品、有効な企画も打ち出されていないことから、集客も進まない。

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
		衣料品専門店（経営者）	・ファッショントレンドに大きな変化が無く、たんず在庫にも無いような、新鮮な秋物のアイテムが無い。購買意欲を刺激するような要因が見当たらない。
		衣料品専門店（店長）	・予想通りに残暑が続けば、秋物の需要が立ち上がらないまま冬物の需要期に移行することになり、需要の中飛ばしになる。
		衣料品専門店（総務担当）	・備品取引等の業者との商談では、紙製品の値上げについてが話題になるが、原油価格の高騰が影響しているものと考えられる。景気は良くない状況になっている。
		乗用車販売店（経営者）	・告知、集客活動に力を入れているものの、客の関心向上、購入意欲の喚起は難しいと予測している。また、各社間の競合も激しさを増す一方であり、計画の下方修正を迫られている。
		乗用車販売店（経営者）	・買い控えの客が車検などに流れるため、サービス部門は前年実績を上回るものの、販売で大きく落とした売上をカバーできるかは疑問である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・現在のような高値が続くと、客の買い控えも続いていく。また、燃料以外の面でも消費が伸びないことになると、景気は悪くなっていく。
		一般レストラン（経営者）	・客には年金生活者もサラリーマンもいるが、話を聞くと「収入は減少しているのに税金などの負担は重くなり苦しい」とのことであり、街に出掛ける意欲も低下しているようであり、飲食業には大きなダメージとなっている。当店では昔からの固定客が多いので、それでも何とかなっているが、全体的に景気が良くなる様子はみられない。
	設計事務所（経営者）	・建築基準法の改正により、この2か月程度は建築工事の新規物件が停滞している。今後の見通しも立たず、影響がこれから表れてくる。	
	悪くなる	スーパー（経営者）	・個人所得、可処分所得が減っている状態が続いている。様々な商品の値上げが顕著になってくると予想されることから、ますます可処分所得が減ることになり、景気が上向くことは絶対でない。
		衣料品専門店（経営者）	・原油高に伴い、生活に密着したガソリンや灯油の価格も値上がりし大きな影響を与えている。これから灯油の実需期に向かい、他の消費が冷え込んでくるため、現在よりも悪くなる。
その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）		・販売不振、販売価格の低落に加えて、仕入れは原材料価格高騰があり、もはや限界的な状況である。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・住宅部材の需給バランスがやや好転に向かう。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・米国からの牛肉輸入が再開されたとはいえ、20か月齢以下に限定されている状況では、まだまだ絶対量が少ない。この問題が解決されるまで、状況は変わらない。
		食料品製造業（経営者）	・原料、資材の値上がりが続く、利益面では非常に厳しい。売上が伸びればよいが、個人消費にはまだ厳しさがある。
		食料品製造業（総務担当）	・需要期に入るものの、原材料の更なる値上がりで、収益面では厳しい状況が続く。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・中小企業を取り巻く環境は相変わらず厳しい。日本を支えているのは中小企業の技術力であるということを行政、大企業共に理解しないと状況は変わらない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・猛暑効果はあるが、株価の不安定な状況と政局がらみの不透明感もあり、「景気が改善して欲しい」という程度の心理レベルである。景気が良くなるとの判断には今一つ踏み込めない状況である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・景況にかかわらずチラシ折り込みの多い、パチンコ、電気関係の業界が不活発であり、購読者にもチラシが少ないとの印象を与えている。この地域の景気の低迷感は一気にぬぐい去れず、やや悪い状況のまま推移する。
		コピーサービス業（経営者）	・特筆すべき要因が何もない。主力のコピーサービス業は受注量が激減しており、ハードの販売では価格競争が厳しくなっているため、2、3か月後に改善するような状況にない。

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〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・郡部での酒類消費の伸び悩み、特に飲食店の業績回復が見込めない。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・農産物の価格下落が続くなかで、生産に係る経費、特にガソリン、軽油等の燃料費高騰により、収益が圧迫される。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・石油製品の値上がりによって、様々な原材料の価格が上がっている。石油価格が安定しなければ景気は良くならない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車用部品は、国内の自動車販売が低迷していることに加え、円高の進行により輸出環境が急激に悪化していることから、利益率の低下は避けられない。また、低水準で推移している携帯電話用の部品については、下期は更に減少する見通しである。
		建設業（経営者）	・受注単価が安い状況であり、金利の上昇や石油価格の高騰を踏まえると、将来が不安である。
		輸送業（経営者）	・荷主は原材料コストの上昇を物流費の削減で補おうとするため、ますます厳しい状況になっていく。
		広告業協会（役員）	・遊技場、流通、車両関係の広告出稿もかなり悪くなってきており、明るさはみられない。
		広告代理店（営業担当）	・メーカー系のクライアントは、原油高の影響から売上不振の懸念があり、広告ストップも発生している。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・取引先の小売店は年々減少し、最近も廃業が目立っているため、売上が伸びる傾向は全くみられない。今後どのような状況になるのか、非常に不安である。
	悪くなる	その他企業〔企画業〕（経営者）	・夏季の賞与支給が低かったことから、この先2、3か月は消費に回らない。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・既卒派遣のオーダーや外注の相談、設計業務依頼の増加など、やや良くなる兆候がある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・局部的な需要はあっても、全体としては現状維持が精一杯とみている。県内の各エリアがばらばらで連携できていないため、大きなうねりになることはない。
		アウトソーシング企業（社員）	・現在は一時的に引き合いが多くなっているものの、全体としては大きな変化は無い。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新内閣には地方格差の解消に向けた取組みを期待するものの、2、3か月では効果が出てくるとは考えにくく、しばらくは現状のまま推移する。景気が回復してくるのは、中央資本の大型流通が活況を呈してくる、来年度以降となる。
		職業安定所（職員）	・新規求人の減少傾向が続き、雇用情勢の改善が進まず足踏み状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・前年同月比でプラスであった求人数が、ここ2、3か月はマイナス傾向になっている。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・求人数は前年同月比での減少幅が拡大している。また、ここにきて有効求人倍率も前年同月を下回るようになっていく。
	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		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・春先は大河ドラマ景気に期待薄であったが、夏休みの動きから、秋の観光シーズンも期待できそうである。
		百貨店（販売促進担当）	・10月でショッピングセンターが進出して1年が経過するもので、影響度は明らかに薄れると見込んでいる。また、客もショッピングセンターより高級品志向の商品を求めるために百貨店へ足が向くような感じがする。
		スーパー（販売促進担当）	・衣料品の好調は気温によるところが大きかったが、その要因と思われるラニーニャ現象が冬には気温の低下をもたらすため、今冬の衣料品も期待ができる。また、近隣に建設中のマンションが秋に完成となるため、食品などで売上増を見込める。
		都市型ホテル（スタッフ）	・季節需要、特に七五三祝いや運動会後の反省会などで活気が出てきたり、婚礼もごく少数ながら獲得で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
	変わらない	一般小売店〔家電〕 (経営者)	・年末商戦の中で果たして客の購買意欲がどこに行くかが問題である。多方面への出費は期待できないので、デジタル家電など商品の購買意欲を期待したい。
		百貨店(営業担当)	・客の様子を見てみると、やはり買物に慎重になっており、余計な物は買わない。
		百貨店(販売促進担当)	・引き続き、来客数の前年実績割れが予想される。また、アパレル関連では高額品の動きが鈍く、軽衣料の単品買いが目立つ傾向にあり、客単価の低下要因となっている。
		スーパー(総務担当)	・ここ数か月の販売量の動き、単価は若干上下するがほぼ横ばい、前年並みの流れで、今後数か月についても同じような状況になるとみている。10、11月辺りの秋物動向がどう変化するかがポイントになってくると思うが、大きく好転するようなことはない。
		乗用車販売店(従業員)	・今まで以上に投資した展示会を開催する予定で来客数は期待できるが、高額車の成約に結び付き、売上が伸びるかは不安である。客の財布のひもは相変わらず固い。
		乗用車販売店(営業担当)	・待望のフルモデルチェンジの車が発売になったが、来場者数はまばらで、何をやっても車が売れない状況が続いている。良くなる兆しは全くない。
		乗用車販売店(販売担当)	・広告、宣伝をしてもさほど変わらず、大型車種が売れなくなっている。周辺の中古車センターやディーラー以外の専売店でも小型、軽の販売に力を入れ、大型車はあきらめていくような状態である。今年一杯は今の景気が続くのではないかとみている。
		乗用車販売店(営業担当)	・猛暑の影響か、ちょっとした接触事故が多く、それに伴い車の台替が数件あったほかは相変わらず客の台替意欲は鈍い。
		その他専門店〔携帯電話〕(営業担当)	・携帯電話飽和状態の中で、最大手の事業者は現状を打開するような施策もなく苦しい状況である。他の事業者も法人のエリアへの食い込みに必死であるが、安さだけの勝負には限界がある。
		観光型ホテル(スタッフ)	・今年は秋シーズンに向け、例年より早い段階から少し手を広げた営業を展開しているが、それでもここ数年続いている下降を止めるのが精一杯である。
		旅行代理店(従業員)	・秋の旅行シーズンを控えているが、依然販売競争が激しく、収益はあまり上がらない。
		旅行代理店(副支店長)	・燃油高騰で先行き不安、海外旅行は全体的に値上がり感がある。社員旅行、団体旅行が低迷、低価格のため、薄利多売ではなく薄利少売の状態が続く、低コストのネットに客が逃げる傾向が強い。
		タクシー運転手	・地方ではまだまだ景気が良くなったとは言えない。ましてタクシーを利用する客が増えるとは思えない。
		ゴルフ場(従業員)	・単価はそのまま横ばいと思われ、来客数は若干上向いているが、競合が新しくオープンするため、その分、客が外に行くと考えられるので、景気は横ばいである。
		ゴルフ場(従業員)	・プレイ代の低下により、一時期ゴルフから離れていた人たちが戻ってきたという話を聞くものの、目に見えた動きは感じられない。
		ゴルフ場(副支配人)	・秋のシーズンを迎え、入場者の増加は見込めるが、前年に比べて引き合いが若干弱い感じがするので、前年を上回るのはなかなか難しい。
		ゴルフ場(支配人)	・コンペの予約が多く、前年に比べ予約は好調であるが、プレイ料金は前年並みである。地元の市場が狭いため、低料金のコースのプレイ代が1人歩きし、価格が全く安定しない。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕(職員)	・消費の中のごく一部で楽しめる対面エンターテインメントの需要は、現在と同じような状態で継続するのではないかとみている。
		美容室(経営者)	・9月に入ると講習会やイベントが増えて、入店客数が増える状況にあるが、人口は増えないので新規客はそんなに変わらない。
		住宅販売会社(経営者)	・マンションの新築工事が増えてはいるが、利益に結び付いていない。
		住宅販売会社(経営者)	・税制改正は特に目立ったものもなく、起爆剤になるような要因も見当たらないので、現状打破にはならない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・金利引き上げが見送られたため、購入を急ぐ動きが出てこない。
		百貨店（総務担当）	・商圏内の大手法人、建設土木業関係、旅館の売上不振による影響が大きい。これから良くなる可能性はない。
		スーパー（統括）	・原油価格や輸送コストの上昇、バイオエタノールに起因する輸入原材料の値上げにより、食品メーカー各社から値上げ打診があり、せつかく戻り始めた消費意欲が再び減退していくことが懸念される。
		コンビニ（店長）	・8月は猛暑だったためか、特に中旬、旧盆を中心に飲料等を購入する客が思いかけず増加したが、その後急速に客足が遠のき、前年をかなり下回る状態となっている。この状況はこのまま続く見込みである。
		衣料品専門店（店長）	・景気が上向いているのは都市部や上場企業、公務員などで、我々地方の零細小売業は郊外型大型ショッピングセンターに代表される大手資本などの競合により、ますます空き店舗や倒産が増えることが予想され、景気上向きの気配もないのが実情である。
		高級レストラン（店長）	・地方の末端消費者の大多数は所得が増えない上に、定率減税の廃止や原油価格の高騰など、家計への圧迫が激しく、必要最低限のもの以外に出費をしない傾向が強い。この傾向は今後も続く。
		一般レストラン（業務担当）	・ガソリン価格の高騰は客の外出意欲を減少させ、レストランでの外食機会も少なくなっている。9～11月の宴会予約は前年を下回っている。
		都市型ホテル（経営者）	・燃油関係の値上げで各取引業者が値上げしているなか、ホテルは供給過剰であるため、客に負担させる値上げはできず、ぎりぎりの中でやりくりしている。市内は全体的に産業が低迷していて、暗い雰囲気であり、今後も期待が薄い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今年の秋から来春にかけて5つほど新しいホテルができ、競争が激化する。それに対し、当ホテルは資金不足でメンテナンス、リニューアルが思うようにいかない状況である。
悪くなる		コンビニ（店長）	・道路交通法が改正されて以来、来客数、客単価が非常に低くなっている。
		衣料品専門店（経営者）	・大型店に客を取られるばかりの状況である。
		観光型ホテル（経営者）	・来客数が減少している。
		設計事務所（所長）	・前月に引き続き、今月も確認申請の受付はほとんどない状況である。建築関係に関しては確認が取れなければ工事に掛かれないので、これから次々に影響が出てくる。着工件数が少なくなるということになれば、建築会社もなかなか大変になってくる。
企業動向関連	良くなる	化学工業（経営者）	・9～11月はフル稼働になりそうである。12月の賞与に向かってここで稼いでおかなければというところである。
	やや良くなる	一般機械器具製造業（生産管理担当）	・各分野とも大きな落ち込み予測はなく、特に建設機械関連の仕事については増産が見込まれる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・現状の引き合いや受注量からみて、収益は改善する。
	変わらない		食料品製造業（営業統括）
電気機械器具製造業（経営者）			・環境問題の製品無鉛化に伴い、生産原価が上昇する要因がある。
電気機械器具製造業（営業担当）			・工場はフル稼働状態だが、受注価格が良くないため、生産金額はなかなか上がらず、収益も良くない。
輸送業（営業担当）			・今後も例年並みの物量は確保できそうであるが、燃料高による負担は大きい。荷主への運賃転嫁やサーチャージ制度なども交渉中であるが、荷主自体もコスト削減や効率化を考えており、交渉は平行線をたどっている状況である。交渉結果によっては請ける、請けないの覚悟が必要な取引先も出てきている。

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
		経営コンサルタント	・中小企業関係では依然として再生絡みの経営改善策に終始している状況に変わりがない。好況を伝える一部産業の陰に隠れてそのような状況が見えにくくなっており、深刻である。
	やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・製品を取り巻く環境の悪化が予測できる。当社でも今までの特売は差し控え、グラム単価を少々上げていくつもりではあるが、取引先のスーパーが容認してくれるかは分からない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・紙代の値上げで印刷業界は大変苦しんでいる。便乗値上げということはできないというようなところがあるので、影響は大きい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・一時的に仕事が増えたが、ここにきて減ってきており、年末には相当手が空くという厳しい状況である。設備投資関連も引き合いが来なくなったので、かなりの勢いで減速するとみている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現状の厳しさでは事業転換も非常に難しい状況で、零細企業はますます苦しくなっていく。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量が横ばい状況の中で、材料価格が高値で安定しており、その他ガス代なども値上がり傾向に入ってきているので、収益状況も悪くなっていく。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・8月末は業者相手の大きな展示会があり、9、10月も展示会が活発に行われるが、業況が画期的に改善されるとは思えない。春先の期待に反した売上低迷を考えると、大きく期待することは難しい。
		不動産業（管理担当）	・今のところ新規に入居予定のテナントがないので賃貸収入は横ばいであるが、施設の老朽化に伴う故障が頻発しており、近々大掛かりな修理が予定されているため、それなりの経費が掛かる予定である。
		広告代理店（営業担当）	・利益の低い状態は今後も続く。販促内容そのものを変えられるような提案力が求められ、対応できない広告会社は生き残れない状況である。
	悪くなる	建設業（総務担当）	・同じ地域で社歴40年以上の業者が廃業し、社歴30年以上の業者も8月初旬に破産手続開始を決定している。今後も続きそうである。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・建設、設備工事及び電気機械器具製造業からの求人が増加している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・いろいろな会社と付き合いがあるが、どここの会社もこれだという柱になる仕事がなく単発的な仕事が多いため、苦勞している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月比で増加しているが、主要産業である製造業、サービス業からの求人はやや減少している。
		職業安定所（職員）	・ここ3か月で求人数自体に大きな変化は見られず、今後についても新規求人数が増加するような要因がないので、同様の傾向で推移していく。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人をけん引する製造業について、液晶関連や特定製品では低迷しているが、多様な生産装置といった自動省力化設備の業界では開発技術スタッフを保有する中堅、中小企業が堅調に推移している。海外向けの装置が主力となりつつある。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・個々の学生の動き次第では、チャンスが多い年である。しかし、本格的に活動を始めないことには状況を把握し、チャンスをつかむことはできない。今年はチャンスをつかみ損ねている学生が多いため、なかなか状況が好転して来ない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・業績の良い企業と悪い企業の企業間格差がはっきりしてきている。小口の倒産が数件みられ、今後も支えきれない企業が出てくるのが予想される。
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	良くなる	スーパー（店長）	・来客数、販売数共に非常に伸びており、このまま順調に推移する。

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		
関連	やや良くなる	一般小売店〔家電〕 (経営者)	・客からの工事依頼の見積等が相当入ってきているなか、何件か受注に結びついていることから、この先は少し良い。		
		百貨店(売場主任)	・食料品が回復してきており、紳士服、婦人服で秋物等の新しい商品に対する動きが良く、客単価アップと来客数アップが見込まれる。		
		百貨店(営業担当)	・今年は気温が非常に高く、アパレル商材の動向に業績が大きく左右された。しかし、秋物商材の紹介期の客の反応は良く、気に入った商品についての購入意識は高いことから、今後期待ができる。他地域との競合で来客数の減少傾向は続くが、購入単価の上昇により若干上振れ傾向が出てくる。		
		百貨店(販売促進担当)	・秋物の需要もおう盛であり、全体的に購買意欲は高まってきている。		
		乗用車販売店(販売担当)	・今月は営業日数も少なく、来客数も少なかった一方、来月は期末となり、企業でも買換えの話が出ていることから少し上向く。		
		住関連専門店(統括)	・9、10月度からは、新築、買換え需要が増えてくるため、売上等も若干ではあるが増えてくる。		
		一般レストラン(経営者)	・2～3か月先はケータリングも増え、色々な行事もあるので、若干だが8月よりは良くなる。		
		都市型ホテル(スタッフ)	・結婚披露宴の件数は、11～12月は好調に推移しており、昨年を越える。		
		旅行代理店(従業員)	・かなり円高が進み、海外旅行の需要が増えてくる。		
		旅行代理店(従業員)	・行楽シーズンを迎え、週末は、各地のホテルは満室、飛行機の予約状況も好調で、団体予約状況も前年比100%を超えている。		
		通信会社(営業担当)	・ビデオオンデマンドの認知度が上がってきていることから、自宅のテレビで映画鑑賞する機会が増え、これがデジタル家電の販売にもつながり、当社のデジタルサービスやビデオオンデマンドサービスの更なる普及が見込める。		
		通信会社(営業担当)	・TVのデジタル化需要はおう盛で、デジタル化やデジタルTV買換えのチャンスをおいかに有効に活用するかが今後の鍵となる。		
		通信会社(総務担当)	・涼しくなる9月以降、当地域ではさまざまな催行が予定されており、大きな集客が期待できる。		
		通信会社(営業担当)	・年末に向けて新商品の追加及びキャンペーンを行うため、予算は掛かるが数字は上向いてくる。		
		ゴルフ場(支配人)	・2～3か月先の予約が90%近く埋まっている。		
		その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 (職員)	・国際コンテンツフェスティバルの一環としてのゲームショーが9月～10月にかけて開かれ、そこで多数出展されるクリスマス、年末商戦向けの商品が客の購買意欲をかき立てる。		
		設計事務所(所長)	・建築確認申請業務及び行政業務の滞りが多いなか、国土交通省の対応により多少前に進むようであれば、なんとか良くなる。		
		変わらない	変わらない	商店街(代表者)	・最近、買物した袋を持って歩く客の数が減っており、買物に対して慎重になっている姿勢が見られる。
				一般小売店〔茶〕(経営者)	・消費者のニーズの変化への対応、駐車場の確保など問題点が多い。
				一般小売店〔衣料・雑貨〕(経営者)	・相変わらず気温に左右されるが、中高年の商品は売行きが良く、期待できる。
一般小売店〔文房具〕(経営者)	・現在の消費者は、あまり衝動買いをせず、必要な物だけを最小限購入する傾向にあるため、我々の業界では景気はあまり変わらない。				
一般小売店〔家電〕(経営者)	・例年、エアコンが売れた年は、買い疲れて9月はあまり売れなくなることが多い。テレビは、売れ始めてはいるものの、催し物を行っても客の食いつきが今一つ良くないため、景気は変わらない。				
一般小売店〔鞆・袋物〕(従業員)	・ギフト需要については昨年来から単価も2割ほどアップしており、一般の日常品の購入率を上げることがポイントになってくる。天候にも大きく左右されているが、月々の生活イベントを明確に打ち出していく。				
一般小売店〔茶〕(営業担当)	・商店会では、本屋、居酒屋が閉店し、スナックが会員脱会し、町にはテナント募集の看板が目立つなど、景気が良くなる気配は見られない。				

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（売場主任）	・来客数等もなかなか前年まで回復しない状況が続いており、3か月後にも良くなる要素は見られない。
		百貨店（広報担当）	・円安を反映して、外国人客が1.5倍程度伸びている。
		百貨店（営業担当）	・夏らしい暑い日が続いていることから、夏物衣料の最終バーゲンが好調であり、さらに秋物衣料も順調に動いている。ただし、サブプライム問題の影響による株価下落は宝飾品等の高額商品に影響している。
		百貨店（店長）	・雇用関係は好転してきているが、税金等の負担増により実質所得の拡大が不透明で、今秋冬、大きなファッショントレンドの変化が見当たらないこともあり、堅実な消費行動が続く。
		百貨店（店舗政策担当）	・ラグジュアリーブランドが比較的好調で今後もしばらく今の状態を維持しそうであるが、その反面、紳士、婦人衣料がマイナス基調であるため、全体としては変わらない。
		スーパー（経営者）	・我々の業界は競争が非常に激しい上、人口が増えないため、これから先も既存の店が良くなることは難しい。収入面でも、良い人は良いが、悪い人も結構多く、消費は厳しい。お盆休みは消費が他に回されたようで、その後の客単価が下落している。
		スーパー（仕入担当）	・輸入品の価格高騰と供給量不足を始めとする原料原価のアップ、中国製品を始めとする海外製造製品への不信任等、不安材料が多い。
		スーパー（統括）	・客は必要なものだけを選んで買う傾向がみられ、客の1回の買上金額はほぼ横ばいで、商品単価も上昇傾向は見られない。
		コンビニ（エリア担当）	・特に、目新しい企画や大きなイベント等はない上に、上期末の競合店出店が重なり、今後、更に競争が厳しくなる。
		コンビニ（商品開発担当）	・猛暑も終わることから、流通業においては夜間客数の減少が懸念され、販売量等の改善は期待しにくい。
		家電量販店（経営者）	・残暑が続くことで、季節家電を中心に売上が期待できる。また、9～10月にかけてテレビ、パソコン、カメラ等新製品が発売されるため、単価アップを図る。
		乗用車販売店（経営者）	・10月にニューモデルの車が発売になり、来客数は増えることが予想されるが、企業として景気が上向くという判断はできない。
		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割ほど減少している。今後、今年一杯はこういう景気が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・1年前から提案型商談に力を入れているが、一向に食いついて来ない。ユーザー側としては、紹介などを使っていかに安く買えるかを探っているようである。
		乗用車販売店（渉外担当）	・若年層の購買低下及びガソリン価格上昇のなか、後半も新商品投入の予定があるが、需要増の大きな期待はできず、前年値クリアで推移する。使用経過年数も長期化傾向にあり、一層の顧客囲い込み戦略が決め手となる。
		乗用車販売店（総務担当）	・新車モデルチェンジが増えるが、以前と比べ、客が飛びついてくる様子も薄くなってきているため、台数に関しては、昨年を下回る数字で推移していく。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・夏のセールの期間にあまり大きな波が来なかったことから、ここで購入しなかった客が今後購入することが見込まれ、平坦な感じで販売ができるため、あまり変わらない。
		その他専門店〔眼鏡〕（店員）	・価格訴求の販促を組み入れると、実施の3、4日は来客数は増えるが、その後の落ち込みがあるため、トータル面で見ると前年と変わらない。
		高級レストラン（支配人）	・地域の再開発が一段落したことから、来客数がコンスタントに推移する。
		都市型ホテル（支配人）	・先々の客の動きも前年と比較して大きく変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・単価は若干上がっているものの、客の利用が伸び悩んでいる。また、一般宴会より婚礼、宿泊が好調である。
		タクシー運転手	・全体的な景気としてはそれほど悪くはないものの、我々の業界では、相変わらず業務員の確保が難しく、稼働率が下がっているために何とかなっているのが現状である。
		通信会社（営業担当）	・徐々に厳しい状況になってきているが、テレビに比べインターネット関連の競合はますます厳しくなっており、状況改善も期待できない。

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
		通信会社（支店長）	・今後さらに料金サービスの競争が激化する。
		競馬場（職員）	・馬インフルエンザが余暇市場の活力を低下させる懸念がある。
		美容室（経営者）	・旧下町の商店街では店舗が段々と減っており、見通しは良くない。
		設計事務所（職員）	・官公署発注案件における設計、施工一括発注の動きが、土木業界から建設業界にも波及してきており、設計業務単独受注の幅が長期的に狭くなっていく傾向にある。
		住宅販売会社（従業員）	・ここ数か月上昇傾向であった住宅ローン金利が8月に下がったので期待していたものの、特に客の反応がなかったことから、今後2、3か月の景気にも特に変化がない。
		住宅販売会社（従業員）	・秋商戦であり大きな変化は感じられない。各社のイベントや新商品等だけではインパクトが弱く、土地の流通が活発になるような変化が欲しいところである。
		住宅販売会社（従業員）	・客の購買意欲があまり感じられない。収益物件、アパート等を買いたいと思っている客も、結局銀行のアパートローンが厳しいために売れないという状況が続く。
	やや悪くなる	一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・残暑の厳しさから、秋物の販売期間が短くなってしまふことが懸念され、さらに世界的な経済不安もあることからやや悪くなる。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・取引仕入先からの値上げ交渉及びガソリン価格の高騰等により、自社便での納品を主としている会社は、今後も経費等、さまざまな費用が必要となるため、景気が悪くなっていく。
		百貨店（管理担当）	・原油価格上昇に伴う各企業の利益率減少により、価格面で市場が縮小傾向になる。
		百貨店（営業担当）	・百貨店の婦人服の特性として気温に左右されるところがかなり大きく、この夏の猛暑から考え、暖冬であれば最悪の結果になる可能性がある。前年は前々年に比べて売上を落としていることを考えると、本年は前年並み以上は望めず厳しい。
		スーパー（店長）	・年内に大型店の出店とショッピングセンターの増床、改装が予定されており、来客数及び売上に影響が出る。
		コンビニ（店長）	・客の買物の傾向がかなりきめ細かくなっており、スーパー、コンビニといった使い分けが進んでいるので、コンビニの受け持つ範囲が狭められている。
		衣料品専門店（次長）	・燃料、物流経費、材料費がすべて上昇していることから、少し売上が向上しても利益改善につながっておらず、逆に利益を圧迫している。今のところ経費が下がる要因はなく、また中国製品に対する不信感から割高な国産品の比率を上げざるを得ない。
		乗用車販売店（販売担当）	・トラック輸送関係は特に建築関係の荷物を中心とした物量が減少している。また原油の高止まりにより、運賃が上がらないため人件費に回すことができず、人の確保もできないという状況であり、輸送業については今後もどんどん景気が悪くなっていく。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・昨年9月より大手病院の院外処方せんが始まったため、この1年間は調剤部門の成績が非常に良かった。一方で、1年が経過したことから昨年比は厳しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・食の安全が叫ばれるなか、その食材を確保することは全てにおいて割高で、利益率を圧迫している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・10月の一般宴会の取り込みが思うようにいかず、人数は前年比85%であることに加え、婚礼は前年の半分の人数であり、かなり厳しい状況である。婚礼の大きな減少を一般宴会で補うにしても、単価が半分なので補いきれない。婚礼の受注対策を根底から考え直し、ハード面を改装して取り込みを図らない限り、来年も同じ状況が起こる。
		旅行代理店（経営者）	・選挙が続いたことで、客の出足が鈍ったようで、9～11月に関する問い合わせがゼロに等しい。
		旅行代理店（従業員）	・競争激化に伴う価格競争の影響が大きくなってきており、収入単価の減少に歯止めが掛からなくなってきている。
		タクシー（団体役員）	・今後2～3か月の間に、この周辺の交通圏でタクシー運賃料金の改定が予測されていることから、利用客は減少し、業界としてはやや悪くなる。

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
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・夏期講習の受講人数が、昨年と比べて多少減っており、在籍生も横ばいから若干減少している。
		設計事務所（所長）	・建築基準法の大規模な改正により、設計事務所での業務内容は今までの3～4倍になったうえ、申請してもなかなか許可が下りない。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・円高が急に進んだことで、アルミの地金相場が急落しており、その影響を受けて市場が混乱する。	
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・客の財布のひもがきつくなり、売上、来客数共に改善が見込めない。また、従業員不足がますます厳しくなり、近隣同業他社においても従業員不足による閉店が目立ち始めている。
		美容室（経営者）	・来客サイクルが段々と鈍くなってきている。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・この先、消耗品の発注の数が多くなることから少し良くなる。設備の新規投資とまではいかないものの、改造工事や改善工事の計画があるので、来月辺りからは期待できる。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・ハードの値下げによる需要喚起が期待される。
		建設業（経営者）	・業者が不足するほど仕事が出てきている。
		金融業（審査担当）	・株式、為替相場にやや不安定要素はあるものの、企業業績は好調、設備投資意欲もおお盛であり、資金調達も活発化する見込みである。
		不動産業（総務担当）	・既存ビルでテナントが退出する予定もなく、また、新規に稼働を開始するビルも全館満室状態でオープンできるめどが立った。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・秋向けの商品の発売などを予定しているので、その面でのプラスは予想されるが、周囲の状況は非常に消極的、慎重な様子づかえがえるため、特に変わらない。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・市場価格を客先が熟知しており、新規の取引先に対しても大幅な利益が期待できなくなっている。
		化学工業（従業員）	・受注の増加が見込めず、横ばいの状況に変化はない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・今後2～3か月の受注量は、前年同期と大差なく横ばいで推移する見通しである。その間に新企画の国内生産が決まれば将来設備投資も検討する。
		金属製品製造業（経営者）	・取引各社からの受注量が、総じて低下してきている。材料配送担当者からは、ここ1か月ほど前から、荷の動きが極端に減っているとのことである。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量としてはある程度確保しているものの、切削用の切子の値段が下がっていることが気になる。為替の影響もあるが、これまでは切子の値段が下がることが景気が下がる兆候であり、心配の種である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・何か売れる新製品を出さない限り、今後も当社の景気は良くならない上、新製品でも、電気を消費する製品では途端に売れなくなる。
		建設業（営業担当）	・民間建設事業では、改正建築基準法が施行されたことによる工期の長引きにより、設計作業価格も上がってきている。それに加え資材などが高騰しているなか、安いものが良いという客が依然として多く、また、競合物件においても、ダンピングをしないと仕事が取れない。
輸送業（営業統括）		・燃料価格も、それほど下がる様子は見受けられず、業績についても、社内的に仕事の量が取れている、あるいは増えているという報告を聞いていないため、現状とそれほど変わらない。	
金融業（審査担当）	・輸送用機器製造業は好調な受注を維持しており、新たに機械購入を検討している。		
不動産業（経営者）	・長年管理している物件に対する大手業者や新規の業者のアプローチ攻勢が激化している。共存という考えは薄くなっており、競争相手がどんどん増え、生存競争が激しくなっている。		
広告代理店（従業員）	・当地域で、2009年に向けて大きな事業が動き出したこともあり、大きくは変わらないものの、少なくとも悪くはならない。		
広告代理店（従業員）	・当面、売上アップにつながるような仕事が見込めない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・象牙の実印など良い物が出たりと、個人の印鑑需要はそれなりにあるものの、とにかく法人の引き合い、見積問い合わせなどが来ておらず、総合的には下向きである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・北海道、東日本方面からの引き合いがほとんどなくなってきている。関西と九州地方からの引き合いはあるものの、成約率が非常に落ちている。全般的に活気がなく低調で、流れが落ち込んでいることが気になる。
		金融業（支店長）	・去年からの金利の上昇により、借入している法人や住宅ローンを借りている個人客の負担が増えている。また、住民税等の税金が上がっていること、将来的に消費税なども上がるのではないかという不安があり、将来もまだまだ景気が落ち込む。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・顧客先工場などの稼働率が落ちてきており、この状態がしばらく続く。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・客からの設備投資に関する問い合わせや見積提出など、一定の案件は動いているものの、最終的に受注につながる件数が少なく、2～3か月先の状況も変わらない。
	悪くなる	建設業（経営者）	・6月に建築基準法の改正をしたが、改正されて仕方ないと思っている人が大半で、家電製品の扱いなど業界で動いていたりサイクル法と異なり、建築業界は全く動いていない。
輸送業（総務担当）		・物量も年度の前半は少なく、運賃も値上げの話すら聞いてもらえる状況ではないことから、今後もコスト高が続く。	
雇用 関連	良くなる	人材派遣会社（社員）	・上半期終了を迎え、10月から求職者数が増える。
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・金融機関は依然として人手不足で、事務要員、窓口要員、セールス共にスタッフ不足である。また、男性営業、中高年事務要員も求人が多く、派遣会社としては売上は好調で景気は良好である。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・2～3か月の求人の動きとして、件数の大きな増減は見られないものの、新規開業や業務拡張のための求人が目に付く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・様子見をしていた状況も一段落し、大手が手放した企業へ入り込む競争も激しくなっていることから、求人数も増加傾向になる。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・IT業界においては、仕事はいくらでもある一方、人材不足に苦心している企業が多い。また、今まで中途採用のみだった中小企業でも、今年度初めて新卒を採用するという話を多く聞く。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・ガソリンも高値で安定しており、また、中国向けの生産は多い一方で、国内向けの生産が今一つ伸び悩んでいることから、景気が良くなることは期待できないと言う経営者が多い。
		人材派遣会社（支店長）	・紹介予定派遣での就業を希望するスタッフが増えてきており、受注も毎月毎に増えてきているが、社員採用とあって、双方共に決定に慎重な傾向が強く、扱う件数の割に成約数が伸びない状況が続いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・人事部門では、定年延長やワークライフバランスなど様々な施策への対応を迫られ、様子見の状態が続く。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・求人をしている企業を精査すると、業界によって非常に偏りがある。積極的に採用する業界と冷え込みが続く業界との間の差がある。
		職業安定所（職員）	・新規求人は派遣、請負が増加し、業務の再委託等が見られるようになり、勤務形態が複雑になっている。正社員へ移行する傾向は見られず、雇用面での改善は期待できない。
職業安定所（職員）		・団塊の世代は離職者の増加が見られず、在職中の人が増えているが、高齢者雇用安定法により継続雇用されたものの労働条件の低下等による転職を考えるため、今後は求職者も増加する。	
やや悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	学校〔短期大学〕（就職担当）	・追加募集の求人票が届き始めており、9月に入ってから説明会等を実施するので参加してほしいという企業からの連絡もある。
		・中途採用決定に時間が掛かり出した。中途採用ニーズは常に高水準であるが、採用基準が徐々に高くなり、補充のための中途採用から、戦略上の高付加価値人材の採用へシフトする傾向にある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	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	美容室（経営者）	・暑さで来店を見合わせた客が多いため、今後はその反動で来客数は増える。
	やや良くなる	百貨店（企画担当）	・今月は不調であったが、主に天候要因であるため、一時的である。名古屋駅地区の集客は依然として好調であり、今後も来客数は高い水準で推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・現在の回復傾向は、今後も続く。
		乗用車販売店（従業員）	・今後は各社が新型車を投入するため、販売環境は厳しさを増すが、自動車市場には活気が出てくる。
		住関連専門店（営業担当）	・民間の設備投資に伴う、工場、オフィスや商業施設の案件が進展している。住宅リフォームの案件も、今後増加する。
		一般レストラン（経営者）	・今月の売上は開店以来最低であったため、今以上に悪くなることはない。
		旅行代理店（従業員）	・魅力のある旅行企画には、まずまずの参加がある。秋の行楽企画にも、引き続き集客を見込める。
		ゴルフ場（企画担当）	・10月の日別の予約件数は、前年同日よりかなり上回っている。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・入校の問い合わせ状況から判断すると、やや良くなる。
	変わらない	一般小売店〔薬局〕（経営者）	・地場産業が上向いていないため、今より良くなることは考えられない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・客の金の使い方は、今後も慎重な態度が続く。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・客の様子を見てみると、今後もやや弱い調子が継続する。
		百貨店（経理担当）	・10～20代の婦人服関連は好調であるが、紳士関連や雑貨関連は不調であり、今後もこの傾向が続く。
		百貨店（外商担当）	・外商顧客の会社の倒産や自己破産が増えており、やや悪くなる状況が今後も続く。
		百貨店（婦人服販売担当）	・必要な物を必要な時に必要なだけ買うという消費行動は、今後も続く。
		スーパー（経営者）	・大企業で働く人より中小企業で働く人の方が圧倒的に多く、中小企業の給料は伸びていないため、今後の消費動向は今と代わらない。
		スーパー（経営者）	・大型店の出店が相次いでおり、今後も客の奪い合いで厳しい状況が続く。
		スーパー（店員）	・良くなる要素はないが、これ以上悪くなる要素もない。
		コンビニ（経営者）	・良くなる兆しはないが、これ以上悪くなることもない。今後も悪い状態で安定的に推移する。
		衣料品専門店（売場担当）	・名古屋市内では、集客力の高まりによって、今後も来客数は安定的に推移する。ただし、売上の伸びはあまり見込めない。
		乗用車販売店（経営者）	・軽自動車業界は薄利多売であり、今後も客の取り合いが続く。
		乗用車販売店（経営者）	・月ごとの単価の変動が小さくなっており、低い水準で安定している。今後もこの傾向は続く。
		都市型ホテル（従業員）	・予約件数は、ほぼ横ばいである。
		旅行代理店（経営者）	・一時は回復傾向にあったが、夏は不調であったため、今後は差し引きゼロである。
		通信会社（サービス担当）	・安い、得をするといった目玉がないと、販売に結び付かない。目玉も長続きはせず、今後も厳しい状況が続く。
		ゴルフ場（経営者）	・予約件数は、前年同月比で良くなっている。ただし、コンペの数は減少し始めており、料金も値下がり傾向にある。
		住宅販売会社（企画担当）	・今月はかなりの落ち込みであったため、これ以上悪くなることはなく、横ばいである。
		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）	・企業の設備投資に関する引き合いが減少している。個人関係では、住宅リフォームの問い合わせがあるが、受注できるかどうか分からない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ 原材料価格や燃料費の値上がり等を考慮して、商品値上げを検討している。そのため、客離れが進む。
		商店街（代表者）	・ 法人需要は少しずつ回復するが、個人消費は停滞したままである。そのうえ、原材料価格、光熱費の高騰が続く。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・ 諸物価が少しずつ値上がりしているが、客の多くが勤める中小企業では所得が伸びておらず、消費は今後も低迷する。
		百貨店（販売担当）	・ これまでプライダル商品等に価格改定前の駆け込み需要があったため、今後の売行きは落ち込む。
		スーパー（店長）	・ ガソリン価格の高騰に加えて、今後は食品が一斉値上げされるため、買い控えは一層進む。スーパーでは安売りせざるを得ず、収益が圧迫される。
		スーパー（店長）	・ ガソリン価格の値上げ等に伴い商品値上げが増えるため、今後は買上点数の減少や低価格品へのシフトといった影響が出てくる。一部の客はこだわりのある商品を買うが、全体としては客単価は伸び悩む。
		コンビニ（エリア担当）	・ 今月の売上は前年同月を上回っているが、来客数は減少しているため、今後は悪くなる。
		コンビニ（店長）	・ 雑誌の売上減少に歯止めが掛からないのは、消費が依然として低迷している証拠であり、今後も厳しい状況が続く。
		家電量販店（店員）	・ 猛暑の特需が一段落すると、反動で売行きは悪くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・ 販売台数が増える要素は見当たらず、少ない需要を多くのディーラーで競い合う環境に変化はない。
		観光型ホテル（経営者）	・ 2、3か月先の宿泊予約の状況は、前年同期比80～85%で推移している。
		観光型ホテル（販売担当）	・ 10月の予約件数は、前年同月比でマイナスとなっている。
		都市型ホテル（経営者）	・ 消費動向は落ち込んでおり、今後はやや悪くなる。
		理美容室（経営者）	・ 今月の来客数は通常より多かったため、今後はその反動が出る。
		美容室（経営者）	・ 近々美容院が出店するため、また競争が激しくなる。
	理容室（経営者）	・ 近くに安い理容店ができたため、高齢者や子供はそちらに流れる。	
	設計事務所（経営者）	・ 企業の設備投資案件は、これまで堅調であったが少しずつ減少しており、この傾向は続く。	
	住宅販売会社（経営者）	・ 金利の上昇局面になると売行きは良くなるが、当面は横ばいと見られるため、厳しい。	
	悪くなる	コンビニ（店長）	・ 猛暑の特需が一段落して、通常の売上に戻る。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 予約状況を見ると、常連客の動きは底堅いが、一般客の動きが極めて弱い。イベントなど販促に対する反応も弱い。
企業動向関連	良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・ 窯業界の先行指数となる新設住宅着工件数は、増加傾向にある。
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・ 新規事業の見通しが、ますます好調である。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・ ニッケル水素電池関係の受注が、急に増えている。2、3か月先まで増産が続く。
		金属製品製造業（経営者）	・ 下期に向けて、引き合い件数は増加する。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・ 建設機械関係の受注が伸びる。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・ 主要取引先からの受注が順調に増加しており、今後も増加が見込まれる。
	建設業（総務担当）	・ 建設技術の進歩に伴い、施設の建て替え需要が増加する。	
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・ 原油価格の高騰に伴う原材料価格の値上がりを受けて、食料品の販売価格は徐々に上昇している。しかし販売数量は伸びないため、現状と変わらない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・ 主要原材料の価格は値上がりするが、販売価格への転嫁は難しく、厳しさは続く。
		化学工業（企画担当）	・ 前期の受注量、販売量が好調であったため、今後は鈍化が見込まれる。
金属製品製造業（従業員）		・ 仕事量はそれなりにあるものの、増益となる見込みは小さい。	
一般機械器具製造業（販売担当）		・ 日本の自動車業界でも設備投資は一服しているが、取引先の米国自動車メーカーではリストラや工場整理が進んでおり、厳しい状況が今後も続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送業（経営者）	・インターネット通販等の拡大により、消費者への直接物流は確実に増加している。その一方で、製造業の年末に向けた増産に伴う荷物は伸びていない。
		金融業（企画担当）	・為替、株式、金利共に先行き不透明であり、様子見の取引先が多い。しばらくは現状で推移する。
		広告代理店（制作担当）	・広告予算は限定されてきており、今後も新規の案件は望めない。
		公認会計士	・大企業は好業績を上げているが、下請中小企業の収益は相変わらず厳しい。また、燃料費等のコスト高にも改善の傾向は見られず、中小企業の経営は今後も厳しい。
	やや悪くなる	印刷業（営業担当）	・中小企業はどこも苦戦しており、今後はやや悪くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・副資材や段ボール等を含め、原材料の再値上げの依頼が続いている。20%の値上がりになるが、販売価格に転嫁すると直ちに売上は減少するため、今後は厳しくなる。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・円高のため、輸出産業では業績が悪化する。
		輸送業（エリア担当）	・燃料費の高騰に加えて、円高に伴い輸出産業が現地生産にシフトするため、輸出貨物は減少する。
		輸送業（エリア担当）	・貨物の動きは変わらない。しかし、軽油等の燃料価格が高止まりしており、タイヤ等の値上げ要請も相次いでいるため、今後も経費増加で厳しくなる。
		金融業（決算予算担当）	・法規制の強化に伴い、個人への貸出金の不良化が一段と進む。
不動産業（経営者）		・住宅市場は一段落しており、今後は余剰住宅の整理が始まる。	
会計事務所（職員）		・これまで賃貸アパートの建設が増加してきたが、多くの業者は建設資金を借入金に依存している。今後は空室の増加と金利上昇に伴い、収益力は低下する。	
悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・中堅中小企業では経営が悪化しており、今後は一段と厳しくなる。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・今後は求人数が増え、求職者は不足する。
		職業安定所（職員）	・企業間の業績格差があっても、雇用調整に伴う離職者を同業他社が採用する意欲があり、全体としては上向きになる。
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	・企業の求人動向、採用環境共に、大幅な変化はない。
		人材派遣会社（経営者）	・技術者の人材不足は今後も続く。
		人材派遣会社（社員）	・9、10月に求人数が増えても、その後は落ち着く。
		人材派遣会社（社員）	・企業では人材不足に採用が追い付かず、企業の成長は伸び悩む。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人数は鈍化しているものの、今以上に落ち込むことはない。
		職業安定所（所長）	・企業の業況は依然として好調であり、求人数、求職者数に大きな変化は見込まれない。人手不足は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・新規求人は減少傾向にあるものの、それほど大きな減少ではない。落ち着いた状況は、今後も続く。
		やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）
	職業安定所（職員）		・原油価格の高騰に伴い、企業の採用動向は不透明になっている。正社員の雇用は、横ばいか減少する。
	学校〔大学〕（就職担当）		・求人数に大きな変化はないが、大手企業でも求人減らす企業が出始めている。
	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	商店街（代表者）	・9月に大型再開発ビルが竣工し、百貨店と専門店街がオープンする。
		コンビニ（経営者）	・近隣の小学校建設工事が始まったため、来客数の増加が期待できる。

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
		コンビニ（経営者）	・9月に店舗のリニューアルを予定している。パン売り場など、地域密着の品ぞろえ強化を目指し、来客数、売上の増加を目指す。
		家電量販店（店長）	・灯油・ガス製品から電気製品へのシフトなど、安さよりも安全性を求める動きが強くなる。
		乗用車販売店（総務担当）	・8月末に新型のワゴン車を発売するが、富裕層向けに価格がやや高めに設定されており、総収益の底上げになるものと期待している。さらに、9月末にはスポーツ多目的車を投入することから、販売総量が上乗せされる。
		通信会社（社員）	・携帯電話の新しい割引サービスを近く開始する。
		住宅販売会社（経営者）	・受注は現状より増加する見通しである。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（店長）	・リピート客の増加、新商品の導入により、売上増加を期待していたが、依然として客の買い回りは良くなり、この先は不安である。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・ファッションでは秋・冬物の明確なヒット商品が見えないため、今後も厳しい状況が続く。
	変わらない	スーパー（店長）	・客は厳しい家計のなかで、相変わらず必要な食品を必要な量だけ安く買うという態度である。これは今後も変わらない。
	変わらない	家電量販店（経営者）	・テレビは今後の需要が見込まれるが、パソコン関係は低調に推移する。
	変わらない	乗用車販売店（経営者）	・富裕層を始めとしてあらゆる顧客層で、商品の良し悪しよりも経済的なコストを重視する傾向が見られる。これに対応できる商品や販売施策が出そろったまでは、好転は難しい。
	変わらない	自動車備品販売店（従業員）	・ガソリン高騰のなかで、客は自動車関連支出を抑えるため、最低限の必需品だけを購入している。この伸び悩み傾向はしばらく続く。
	変わらない	高級レストラン（スタッフ）	・現在の予約状況から見て、秋の行楽シーズンは期待できない。観光客に頼れないため、地元の忘・新年会に向けた販売促進を今年初めて企画する予定である。
	変わらない	一般レストラン（スタッフ）	・参議院選挙も終わり、消費税引上げの見送りに対する期待感もあるが、ガソリンの値上げも続いており、なかなか消費が上向くまでには至らない。
	変わらない	観光型旅館（スタッフ）	・9月から11月までの予約状況は前年を若干下回っているが、12月は上回っている。姉妹館は9、11月が前年を上回っている。
	変わらない	旅行代理店（従業員）	・プラスまたはマイナスに大きく作用する要因が見当たらず、旅行は年初来の減少傾向が続く。
	変わらない	通信会社（営業担当）	・年末の携帯電話の新機種投入に伴い、買い控えが発生する。
	変わらない	住宅販売会社（総務担当）	・能登半島地震、中越沖地震が続き、住宅の安全性など高品質を求める話が多い。
	やや悪くなる	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・例年、年末に近い時期には、ある程度の見込先が存在するが、今年はその気配が無く、心配である。
	やや悪くなる	百貨店（売場主任）	・原油の高騰を始め、株価も安定せず、また消費面では目立ったファッションの変化も表れず、買い控えが見られる。客にどうしても買いたいと思わせる商品が市場に出てこない。
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・例年のこの時期は晩夏・初秋物ファッションが活発に動く時期であるが、今年の客は必要最小限の安い夏物商品を買って求めている。年金問題、食品偽装問題などから、客の購買意欲は減退しており、現在の消費ムードを一言でいうと「薄ぼんやりした霧の中」である。
	やや悪くなる	百貨店（営業担当）	・地域的に近接する百貨店が9月に移転オープンするため、客を奪われ、苦戦する。
	やや悪くなる	スーパー（総務担当）	・原油高騰による運賃や原材料費の値上げに伴い、商品価格が上昇するため、客の購入意欲が低下する。
	やや悪くなる	スナック（経営者）	・自営業や小規模経営者からは相変わらずのため息が漏れ、中堅企業の関係者からも「今年は期待できない」などの声が聞かれるなど、先行きに明るい雰囲気を感じられない。
	やや悪くなる	都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の受注状況が前年を大きく下回っており、減収の見込みである。
	やや悪くなる	タクシー運転手	・経営悪化を改善するため、タクシー運賃の値上げを申請しているが、許可がなかなか下りない。

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
		テーマパーク（職員）	・グループ・団体客が多い秋の観光シーズンは、能登半島地震、中越沖地震の影響を受けやすく、現在の予約状況からの見通しは厳しい。
		競輪場（職員）	・昨年12月から今年の5月までは入場者の回復傾向が見られたが、6月から減少が続き、8月は今年の最低となっている。
		住宅販売会社（従業員）	・資材の高騰が止まらず、製品価格を値上げせざるを得ない状況になっており、価格競争力は限界に近づいている。販売数量の増加で吸収しようとしても、引き合い件数が減少するなかでは厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	・米国の低所得者向け住宅融資問題の影響で、今後ますます住宅建設が停滞する。
	悪くなる	スーパー（店長）	・当店周辺の1キロメートル圏内に間もなく大手資本のスーパーが出店する。2年間で5店目の一部上場企業であるが、これが最後の出店かと思われる。ますます競合が厳しくなる。
		スーパー（営業担当）	・原油高騰によるガソリンや灯油の値上がりが消費者の家計を圧迫する。また、スーパーでの販売商品の相次ぐ値上げも予想され、販売量が落ち込む。
		パチンコ店（店員）	・業界第6位の業者が倒産したことから、銀行、リース会社が引き気味のため、同業者の倒産や和議等がまだ増加する。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞販売店〔広告〕（従業員）	・県内で百貨店やスーパーの新規オープンが予定されており、折込広告の増加が期待できる。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・為替の動きや猛暑など不安要素はあるものの、なんとか先行きの受注を確保している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・ヨーロッパ・アメリカ市場の受注が好調なため、国内市場の落ち込みをカバーできる。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・当社はたまたま秋口まで多忙が続くが、業界全体としては受注の絶対量が増えていかない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・眼鏡市場は二極化への動きが更に進んでいる。各社とも秋以降に向けての新商品開発に取り組んでいるが、国産品市場はより厳しくなっていく。
		通信業（営業担当）	・携帯電話会社の半額割引により、客のコスト意識が強くなってきた。全体的に通信に対する関心が増えれば、商売はやりやすくなる。
		金融業（融資担当）	・個人の景気回復実感がなく、個人消費が盛り上がらない。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・米国景気の不透明感が払拭されない状況であり、国内、海外とも景気がやや減速する。
		輸送業（配車担当）	・軽油価格が前年の最高価格と同水準になりつつあり、9月以降は更なる値上げが予想される。
		司法書士	・個人の債務整理だけでなく、土木業者の法人破産の相談も複数あり、悪化傾向にある。
		税理士（所長）	・物価の上昇傾向が続く心配がある。また中小企業にとって、賃金の上昇傾向が人材確保にマイナス要因となる。
悪くなる	建設業（経営者）	・発注官庁の担当技術者は必要な維持修繕の仕事を発注したいと思っても、国・地方を問わない公共事業予算の削減により、財政部門からストップが掛かるという事例が多くなっている。このようなスタンスが続けば、通常なら工事の発注が多くなる秋口も期待できない。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人の動きが年間を通して悪くなる時期に入るが、例年並みの推移となる。
		職業安定所（職員）	・製造業や派遣業からの求人が前年に比べ増加したが、建設業の求人は減少している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加しているが、依然として非正規求人の占める割合が大きく、今後も変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・医療関係や技能・技術者等は人材が少ないため、景気に関係なく、常時求人がある。
やや悪くなる			

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

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	スーパー（経理担当）	・住民税の負担増による悪影響はみられず、消費は堅調であるほか、来客数の増加傾向が続いている。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・クールビズの浸透でおしゃれをする男性が増えてきており、秋冬物に対しても需要が増える。
		家電量販店（経営者）	・今後もデジタル家電への需要が増えるほか、リフォームの増加に伴ってオール電化の需要も増える。
		乗用車販売店（経営者）	・車検や新車購入の予約が徐々に増えてきている。
		乗用車販売店（営業担当）	・テレビCMの影響で、今後も来客数が増える。
		乗用車販売店（営業担当）	・各社で新型車が発表されることで、少しは客が動く。
		高級レストラン（支配人）	・猛暑でも観光客は減少することなく、益明けも来客数は安定している。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・今後もある程度安定した天候が予想されているため、来客数が増加する。
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・12月には保険商品の銀行窓販が全面解禁となるため、その準備を進める一方で、営業職員経由の販売についても、商品や営業教育面でのこ入れを行っている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・建築基準法の改正により新規物件の供給が遅れているほか、旧価格物件は徐々に完売しつつあることから、今秋の新築マンション市場は販売在庫が減少する。それに伴い、需給関係は多少なりとも改善する。
	変わらない	商店街（代表者）	・猛暑で客単価が上昇し、売上は順調に推移しているほか、秋物商材の取り置きを依頼する客も出てきている。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・年金問題についての話題が増えている。所得がさほど増えないなかで、時計も含めたいろいろな商品の値上げについて行けないという声が聞かれる。
		百貨店（売場主任）	・現状は消費に力強さが感じられない。特に、衣料品は必要な物しか購入がみられず、取引先も在庫の調整を行っていることから、大幅な売上増は難しい。
		百貨店（売場主任）	・厳しい残暑が続いて秋の気配が感じられなければ、観光客が増えないため、来客数は伸びない。
		百貨店（売場主任）	・今後は景気よりも気候の変化に左右される。一方、ガソリン代の高騰や税金、年金問題による節約ムードは、現時点ではあまりみられない。
		百貨店（売場主任）	・店頭売上は堅調に推移しており、この傾向はしばらく続く。ファッション傾向もどちらかといえばクラシカルであり、トレンドをみても大きなヒットアイテムは出そうにない。
		百貨店（企画担当）	・婦人服の動きの鈍さが際立っており、今後もすぐに回復基調になることはない。
		百貨店（営業担当）	・ごく一部の高額所得者以外は、買上金額が伸びにくい。
		百貨店（営業担当）	・2、3か月先に目立った新商品が出る様子はないことから、今の状態が続く。
		百貨店（統括）	・厳しい残暑で秋物商材の動きが悪く、2、3か月先も決して良くなることはない。
百貨店（サービス担当）	・猛暑で秋物商材の動きは鈍いものの、相変わらず物産催事は好調に推移している。毎年恒例の北海道物産展も、今年は特に好調となっている。		
スーパー（店長）	・オーバーストアであるため、店舗数が減らない限り厳しい状態は変わらない。		
スーパー（店員）	・野菜価格が更に高騰すれば、販売量が落ちてくる。		
スーパー（管理担当）	・原油価格の高騰をはじめ、原材料コストの上昇が続いているほか、残暑が続くことによる生鮮品の高騰も懸念される。		
コンビニ（経営者）	・近隣の飲食店が廃業したため、当店への来客数が増えてきている。		
コンビニ（店長）	・客単価を高めるヒット商品が出てくれば別であるが、レジ周りの品ぞろえを強化してきたものの効果は出ていない。		

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
		住関連専門店（経営者）	・飲食店の出店に伴う引き合いもそれなりに来ているものの、短期間で回収するために投資を抑える傾向があり、1件当たりの販売額が減少している。それに伴い、売上も大きく伸びにくくなっている。
		住関連専門店（店長）	・企業からの注文量は確かに増えてきたものの、発注金額はまだ低いほか、個人客からの注文は依然として伸び悩んでいる。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・今後も暑い日が続くため、秋物商材の売行きに影響が出る。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・話題の芸能人を広告に起用したブランド商品で、イメージダウンにつながる事件が起こっており、秋の展示会シーズンでの集客に影響が出る。
		一般レストラン（経営者）	・住民税の増税やガソリンの値上げによって生活のゆとりが失われ、外食機会が減少する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ビジネス関連の宿泊に一時の勢いがなく、良くて前年並みである。また、宴会関係も予約の延期や規模の縮小が目立つほか、先行予約も最近では前年の水準を下回っている。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊の予約状況はほぼ前年並みとなっている。下期からは旅行代理店のパンフレットに記載される在阪ホテルの宿泊料金が上がることから、客室単価は徐々に上昇する。 ・宴会は一般宴会の受注が良く、売上は前年よりも増えるものの、婚礼は相変わらず受注が減っており、大変厳しい状況となっている。
		都市型ホテル（マネージャー）	・宿泊では個人客の動きが堅調であるものの、宴会の予約状況は婚礼も含めて芳しくない。
		旅行代理店（広報担当）	・関西国際空港からハワイまでの座席供給量が10月から大幅に減るが、早期受注の効果もあって、今のところは申込が順調に入っている。ただし、年末年始に向けての影響は避けられないため、全体的には変わらない。
		タクシー会社（経営者）	・企業による交通費の節約で、タクシーチケットの利用が大きく減少している。個人客についても、公共交通機関で間に合う場合はタクシーに乗らない傾向が定着している。
		観光名所（経理担当）	・6～8月は来客数、販売額共に伸びていない。今月も暑さが厳しかったこともあり、来客はあっても販売に結び付かない状況が続いている。
		競輪場（職員）	・例年に比べて、本場開催はかなり落ち込んでいるものの、場外車券発売の動きはあまり変わらない。
		競輪場（職員）	・1人当たりの購買単価が低下傾向にあり、回復する要素が見当たらないことから、当面は低位のまま推移する。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・コミックレンタルの導入店舗数が順調に増加している。
		住宅販売会社（経営者）	・駅から徒歩5分以内の物件は例外として、マンション、戸建て住宅共に販売状況は非常に悪い。客の購買意欲が高まらず、物件を見に来てさえもらえない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	・マンションが販売不振であるにもかかわらず、今秋販売の新築物件は一段の高値が予定されている。それに伴って現在の売れ残り物件が相対的に安くなるため、動きが出てくる。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・住宅取得意欲が高まる要因が何もなく、政府の支援策がなければ厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・資材価格の値上がりなど、年末へ向けて収益を圧迫する要因が増えてくる。一方、販売量が増えていないにもかかわらず、畜産物の相場は高いままで推移している。
		百貨店（経理担当）	・円高へと流れが変わったことで、輸入高級時計の買い控えがみられる。また、株価の回復が遅れていることで、百貨店の大型催事である宝石やじゅうたんの販売が今後悪化する。
		百貨店（商品担当）	・以前にもみられたが、株価の下落に伴って百貨店の売上が落ちている。やはり気分的な要因で売上が大きく左右される。
		スーパー（経営者）	・パートタイマーの確保が極めて難しく、時給を上げても集まらない。その結果、売場は何とか維持できても、売上増加や付加価値の向上が難しい状況となっている。
		スーパー（企画担当）	・食用油や砂糖、大豆、コーヒーなどの値上げによる影響が懸念される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・昼の弁当類の売上が落ちる一方で、それをカバーできる商品が見当たらない。今後は客単価、来客数共に悪化していく。
		乗用車販売店（経営者）	・暑い日が続いているにもかかわらず、エアコンの修理依頼は少ない。見込みが外れたことで、今後の収益のめどが立たない。
		観光型旅館（経営者）	・秋の行楽シーズンを迎えるものの、ガソリンの高騰が続く限り、厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊に関してはビジネスマンの予算が抑えられ、より安価なプランへの移行がみられる。一方、宴会の受注はほぼ例年並みに推移しているものの、婚礼はあまり伸びていない。
		都市型ホテル（役員）	・先行きはやや悪くなるものの、宿泊の予約状況は前年並みであり、宴会予約も10、11月と好調なことから、前年割れまで落ち込むことはない。
		旅行代理店（営業担当）	・株価の下落や、サブプライムローン問題といった心理的な不安要素は、旅行業界にとってマイナス要因となる。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・9月は人気グループのコンサートがあり来客数が増えるものの、プロ野球シーズンが終了となる10月以降は厳しい状況となる。社会人野球の試合が11日間行われるものの、企業イベントなどが中心となるため来場者数は減少する。
		住宅販売会社（経営者）	・京都市では9月から新景観条例が実施されるため、新規住宅供給に大きな影響が出る。
		住宅販売会社（経営者）	・建築基準法の改正で、新築住宅の建築確認申請に要する期間が延びたことに伴い、建築関係者の仕事の手が止まっている。
		住宅販売会社（総務担当）	・販売棟数が増えなければ、着工戸数の減少を招き、最終的には業界全体の冷え込みにつながる。
悪くなる		商店街（代表者）	・猛暑で来客数が減少し、それに伴って閉店時間が早くなるという悪循環が続いている。
		一般小売店[衣服] (経営者)	・盆が過ぎたにもかかわらず、昼、夜共にまだまだ暑いことから、これから秋になっても売上は伸びにくい。
企業 動向 関連	良くなる	建設業（経営者）	・これから年初にかけて、今の好調が続く。
	やや良くなる	繊維工業（企画担当）	・今まで控えられていた分、先のオーダーが増えている。
		金属製品製造業（管理担当）	・6月の建築基準法の改正に伴う駆け込み受注の影響で、当面は好調な状況が続く。
	変わらない	新聞販売店[広告] (店主)	・今月は非常に悪かったものの、秋には新しいマンションの入居が数件あるため、購読数が増加する。
		化学工業（管理担当）	・全体はやや上向き傾向であるが、円高で主力取引先である電機業界のマインドがやや悪化するほか、在庫の圧縮傾向が強まることから、今後は横ばいで推移する。
		金属製品製造業（総務担当）	・民間の建築案件は増加してきているが、価格面での競争が厳しい状況は今後も続く。
		一般機械器具製造業 (経営者)	・取引先の投資意欲は引き続きおう盛であり、この数か月と同じような状況が続く。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・海外では新興国の経済が拡大していることから、設備メーカーにも注文が来ている。
		建設業（経営者）	・建設資材の高騰によって価格競争が更に激しくなるほか、技能労働者不足の問題も大きくなっていく。
		輸送業（営業所長）	・季節も変わって多少の荷動きはあるものの、例年を上回るほどの注文は来っていない。
		輸送業（営業担当）	・業界では郵政民営化による競争激化を懸念していたが、郵便事業会社の持つ大規模な設備も、それを活かすソフトがなければ脅威ではない。
		金融業（支店長）	・ガソリンスタンドを3店舗経営している取引先では、大型店との価格差が若干みられることで、客を取られるケースが多い。
		不動産業（経営者）	・規模のまとまった工場用地や、配送センター用地に対する需要は堅調に推移しており、価格も上昇傾向にある。
		不動産業（営業担当）	・土地の価格が上がりすぎて、客が買えなくなってきている。一方で各種賃料が上がらないため、収益利回りが低下し、投資目的の買手も少なくなってきている。
		広告代理店（営業担当）	・ここ3、4か月は広告量に変化がなく、落ち着いている。
		広告代理店（営業担当）	・秋口までは、テレビ広告やインターネット広告などの受注が順調に推移する。

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
	やや悪くなる	その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・テレビ広告の市況全体が伸びていない。
		食料品製造業（従業員）	・原料や資材が高騰しているものの、我々のような中小食品メーカーが量販店に値上げを申入れるのは難しい。経費の削減を進めているものの、今後は競合他社との生き残りをかけた価格競争が始まる。
		繊維工業（総務担当）	・紙類や金銀系、引箔などの原材料の値上げに関する通知が来ている。商品の販売単価は低下しており、価格転嫁が難しいことから、今後は利益が圧迫される。
		繊維工業（団体職員）	・これから年末の需要期に入るが、原油価格の高騰により、材料価格や染色関連の外注加工費の上昇が続いている。価格転嫁は容易ではないものの、消費者間で商品の安全性に関心が高まれば、国産品への需要が増加する。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・コストの上昇に伴って製品価格を値上げできたとしても、希望の水準まで上げることは難しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	・航空機や原子力関連の部品加工が予定より遅れており、その分は先行きの受注量が減少する。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・薄型テレビなどのデジタル家電は堅調に推移しているものの、猛暑で活発になったエアコンの荷動きは落ち着いてきている。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	・原油が高騰しているものの、競争が厳しく製品価格への転換は不可能であり、企業収益を大きく圧迫している。
		司法書士	・事件数の増加に結び付くような材料が見当たらないので、この悪い状態がしばらく続く。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・設備投資関連の商品の販売が少なくなってきているため、今後は悪化傾向となる。
悪くなる	化学工業（経営者）	・取引先での価格転嫁が進んでいないため、当社もなかなか値上げできない。それによって収益が圧迫されつつあることから、今後は確実に悪くなる。	
	化学工業（企画担当）	・秋以降は各メーカーでストックしていた原料も底を突く。原料相場の上昇分がまともに原価に跳ね返るが、販売価格への転嫁は難しい。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・有効求人倍率は4か月連続で上昇し、新規求人数も高水準で推移していることから、当面の雇用失業情勢は改善傾向が続く。一方、正社員の有効求人倍率は0.66倍と前年を下回っており、多くの求職者が希望する正社員雇用では厳しい状況が続いている。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・今後、正社員雇用は若干減少する可能性はあるものの、派遣スタッフへの求人は微増傾向が続く。
		人材派遣会社（経営者）	・企業の派遣ニーズにマッチする人材を集めにくくなってきている。企業は即戦力を求めているため、今後も人材不足の状況が続く。
		人材派遣会社（支店長）	・企業の中途採用枠が増加しており、求職者がそちらに流れていくことから、派遣の登録者数は引き続き伸び悩む。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・50～60代の求職者、転職希望者が増加している一方、企業は20代後半～35歳ぐらいの即戦力を求めている。今後も、このミスマッチによる広告不振が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・秋以降は、新規イベントの開催や新企画により、下向き傾向に歯止めが掛かる。
		職業安定所（職員）	・求人全体は堅調であるものの、生産が好調な半導体や液晶関連でも、正社員でなく派遣社員で対応する事業所が多い。また、現在は雇用面への影響はないものの、製紙関係が重油の高騰で非常に厳しい状態にあるほか、製造業関係でも包装資材や運送代の高騰に苦労している事業所がみられる。
		職業安定所（職員）	・求人の傾向はこれまで人手不足への対応が中心であったが、企業の将来を見据えたものに変化している。
		職業安定所（職員）	・サブプライムローン問題や原油高の影響は、既に折り込み済みの感がある。突発的な原因が発生しない限り、短期的には今と変わらない。
職業安定所（職員）	・管内への新たな企業進出もなく、雇用面での好材料が見当たらない。		
民間職業紹介機関（職員）	・職人層は人手不足であるが、日雇労働市場の大部分を占める一般土工では求人が来なくなりつつある。日雇派遣が建設現場でも増えているとの声も聞かれる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔大学〕（就職担当）	・8月下旬の来校企業には、採用予定を充足できた企業と未充足の企業が混在しているが、これまで高かった採用意欲が少し鈍ってきている。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・紙媒体、特に新聞求人広告での女性の反響が悪いため、出稿量が極端に落ちている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元企業を中心に、9、10月の出稿予定に全く動きがない。前年比で80%程度の水準となっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞離れの傾向は、今後も一時的に改善することはあっても、継続的な回復は困難である。
	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		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・これだけ暑さが厳しいと、秋冬は涼しさ・寒さをより感じて、防寒着が良く売れる。
		百貨店（販売促進担当）	・アパレルについては、現状が底のように思っているのですが、今後良くなる。また飲食と雑貨についても、もう少し様子を見なくてはならないが、徐々に上向いてくるのではないかと。
		百貨店（売場担当）	・9月、10月と大きなイベントの予定がある。毎年好評であり、今年は趣向を凝らしているため、売上が増加する。
		家電量販店（予算担当）	・昨年の冬は非常な暖冬で、暖房機関連が不調で終わっている。今年が平年並みに戻るとすれば、ある程度の底上げが期待できる。
		その他小売（営業担当）	・売上等から今月は景気の回復が実感でき、これはある程度は継続する。
		旅行代理店（営業担当）	・選挙で自民党が大敗したが、企業にその影響はでていない。各業種ともそこそこ忙しくなってきているので、旅行業も良い影響が出る。
		タクシー運転手	・秋の行楽シーズンを迎え、世界遺産に登録された石見銀山、松江市内等々、各旅行会社からの問い合わせは多数入っている。これから9月、10月と開府400年の松江市等イベントもあるので、売上もそれに伴って増加している。
		通信会社（販売企画担当）	・今後の主力となる新商品の発売を11月から予定しており、市場が活性化される。
		テーマパーク（広報担当）	・県内で大きなイベントがあり、波及効果が期待できる。
変わらない		一般小売店〔茶〕（経営者）	・先の見えない状況が続いているが、県外の景気の良さそうな場所の催事等に参加し、当社の特性を生かした商品群と販売方法で積極的に打って出る。
		百貨店（営業担当）	・最近気温が不安定で、またこの冬は暖冬と予想されており、前年好調だった非ウールコートの売上をニットアウターでどこまでカバーできるか懸念される。
		百貨店（売場担当）	・昨年同様に残暑が10月下旬まで残るようなことが予想され、ファッション関連においても、秋物が全く売れないままに冬物の立ち上りも苦戦することが予想される。周囲の商店街の閉店も止まらず、商業地域として見ても良くなる要素が見当たらない。
		百貨店（売場担当）	・残暑のため秋物の立ち上がりが鈍く、売上を増加させる対策がない。気温が下がらない状況が続けば9月の前半は苦戦が予測される。特にブーツの動きが不透明で、売上はいまだ前年比80%で推移しており、急に上がるとは思えない。
		百貨店（購買担当）	・暑さのせいで秋物商材が売れないが、そのなかでも、ブーツ・財布等は、昨年より早く動きが良くなっている。3か月先に暖冬でなければ、この動きは継続する。ただし、ヤング部門では今ごろ秋物が動いているはずだが、目新しい素材・デザイン等もなく厳しい状態が続く。
		スーパー（店長）	・いよいよディスカウント店のオープンを迎え、価格競争がより激しくなることは必至で、前年の来客数の確保が困難になり、同時に利益確保も大変な状況が続く。
		スーパー（店長）	・ここ半年間ずっと前年よりやや良い状態が続いている。今後もこの状況は変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・秋口になり、油関連、特に食用油の商材の値上がりがある。そのため、一品単価の上昇があると思われるが、反対に買上点数が減少してほぼ前年並みの売上になり、変わらない状況が続く。
		スーパー（総務担当）	・平均単価も前年並み、客単価もやっと前年並みまで戻って来た感があり、2～3か月は大きく悪くなることはない。
		スーパー（管理担当）	・価格強化販促を組んで来客数の確保はできているものの、必要な物だけ購入するので売上点数・客単価の増加がみられない。年末だが、クリスマスが週末からとなるので大型店舗へ客は流れると思われ、売上増加は見込めない。
		コンビニ（エリア担当）	・今年に入り、前年比3～5%の来客数の伸びで推移している。これからもこの状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・卸については大型スーパー・コンビニエンスストアの出店が何件か入っているため、それに伴い、引き続きある程度の数字はとれる。下半期に入り客の流れも良い。
		コンビニ（エリア担当）	・今月は猛暑で、飲料やアイスクリームは前年並みの売上があるが、動く商品がごく限られていて、全体的には客の買い控えが見受けられる。9月以降に関して、現状の売上を伸ばすのは難しい。
		家電量販店（店長）	・厳しい状況が続くと思われる。切羽詰まった購入はあるが、衝動的な買物はない。
		乗用車販売店（サービス担当）	・客の動きも鈍く、コンパクトな新型車の投入も無く、苦しい戦いが続く。
		自動車備品販売店（経営者）	・来客数の落ち込みはあるが、接客して販売する商品の動きは堅調に推移しているため、ガソリン高騰が落ち着けば若干の回復は見込める。
		自動車備品販売店（店長）	・来客数・客単価共に少なく、これからも改善の傾向が見受けられない。
		その他専門店〔カメラ〕（店長）	・関東圏や中部圏など一部の地域は良いが、それ以外はそんなに変わらない。当地では、変わるような好材料が今のところ存在しない。
		高級レストラン（スタッフ）	・今後の予約状況を見ても、昨年と同じような状況であり、あまり変化はない。
		一般レストラン（経営者）	・売上は、今月は全体的には前年比100%をクリアしているが、お盆の時期が80%台と苦戦した。前半と後半で何とか100%にまでもっていった。このような状態がもう少し続く。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・新規顧客の獲得、リピーターの増大を図るため客単価のアップは難しいが、売上の上昇基調は変わらないと考えている。
		都市型ホテル（従業員）	・宿泊の予約状況が、9月は予想を下回っているが、10、11月は団体予約の問い合わせが増加しており、どちらともいえない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・秋にはスポーツ団体の予約が宿泊・宴会・レストランにかなり入っているが、どれも客単価が低いので増収は見込めず、前年並みである。
		都市型ホテル（総務担当）	・全国大会等の受注はあるものの、全体としての受注状況は動きとしてはまだまだである。原材料あるいは重油の高騰により、ホテル側としてはマイナス要因が多い。全体として景気回復と言われても実感はなく、どちらかと言えばマイナス傾向にあるのではないかと。
		タクシー運転手	・8月には、貸切バスが少し動いていたようだが、タクシーまでこの効果が及ぶにはもう少し時間が掛かる。
		タクシー運転手	・10月からの医療介護の法律の変更などで、医療施設の客が半減する。また、2～3か月先には運賃値上げでタクシー運転手の年収は増えると思っていたが、現状は値上げができる状況ではなく、売上は伸び悩む。
		通信会社（総務担当）	・客の大手事業者のサービスへの乗換え等により、厳しい状況が続く。
		テーマパーク（財務担当）	・秋の観光シーズンとなり、さまざまなイベントを企画しており、それによりある程度の来客数の増加は見込めるが、利益がどの程度上積みできるかは想定しづらいため、全体としては現在とあまり変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		テーマパーク（業務担当）	秋から冬にかけては大規模イベントを予定しており、また来客数が増加する季節となるが、例年以上の来客数を獲得するには相当の努力が必要であり、やや厳しい状況には変わりはない。
		設計事務所（経営者）	・建築基準法が改正され、建築物価が高騰してきたことから、仕事の手間が増え、思うように仕事量を増やすことができないので、この状態が続く。
		設計事務所（経営者）	・新築、リフォームを含め設計事務所への相談件数も以前と比べて減っている。ここしばらく客の動きも期待できない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・商店街を取り巻く環境もよくない。既存店舗の撤退が決まり店舗数減少に歯止めが効かない状況が続く。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・一部に中国景気に影響されたと思われる大手鉄鋼関連会社などは大変景気が良いと聞かすが、一般的には、最近法人を設立するというような動きはなく、また個人客の来客数も減少していることから、これから先少し厳しくなる。
		百貨店（営業担当）	・近くに競合店が出店する。
		百貨店（販売促進担当）	・郊外ショッピングセンターの増床オープンが間近になってくるにつれ、市内商店街からの出店、また当店に出店している店舗の出店等も明らかになってきた。商圈人口に変化が無い状況の中、ますます競合は厳しくなる。
		百貨店（販売担当）	・8月同様に、ここ数か月は新規商業施設に客の動きが流れ、集客アップは見込めない。
		スーパー（店長）	・競合店が2店舗出店する予定であり、その影響が懸念される。
		スーパー（店長）	・現在JR駅構内及び駅前周辺が改装工事をしており、商圈としての集客機能自体が落ち込んでいる。商圈としての集客体制が整うここ数か月間は景気の上昇は難しい。
		スーパー（販売担当）	・新商品の入替へのたびに、値上がりを感じる。秋になってこの傾向が続くのでやや悪くなる。
		スーパー（財務担当）	・仕入原価の引上げ、天候による相場の高騰等も予測され、このため1人当たり買上点数が伸びない。
		コンビニ（エリア担当）	・今月は割と良かったが、客は本当に必要なものしか購入しないという財布のひもの固さは、今後も決して緩むことはない。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店・他業種の出店により、じわりと売上が前年を割り続けている。今後、更にこの動きが加速し、厳しい状況となってくる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・残暑が長引き、秋物の立ち上がりが悪くなっている。今後も衣料品の動きが良くなるとは考えにくく、売上は低迷する。
		家電量販店（店長）	・年金問題など、将来の生活設計の不安から、高齢者の消費が少し落ちてきており、この傾向は続く。
		乗用車販売店（統括）	・税金の負担とともに、ガソリンの値上げやそのほかの物価の上昇により、消費に慎重な傾向が強くなる。
		住関連専門店（広告企画担当）	・多少高くても良い物が欲しい客が少なくなるため、売上が増えず、今後も厳しい状況が続く。
		一般レストラン（店長）	・7～8月は来客数がゆるやかな動きで推移した。平常月になると若干来客数が前年比で減少すると思われる。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・10～11月の一般宴会、婚礼宴会の受注状況が、前年を大きく下回っており、今後、大幅に伸びることは難しい。前年実施された企業の大型宴会が今年は入っていないため、厳しい状況が続く。
		設計事務所（経営者）	・受注の確保が量的に難しく、厳しい状態が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場への来客数が減少し、また客の購買意識においても厳しい状況がでているため、今後の受注についても厳しい。
	悪くなる	その他専門店〔書籍〕（従業員）	・ライバル店の進出による、商環境の変化が大きい。
		都市型ホテル（経営者）	・今後の予約率が、前年比で悪化している。
		美容室（経営者）	・7～8月の売上が落ち込み、この先も増加する気配が見当たらない。
		設計事務所（経営者）	・年末に向け地元建設業者が「体力の限界」に達し、倒産がいろいろ現実のものとなる。

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
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業 (経営者)	・クライアントからの受注も増加が見込まれるし、クライアント自体の売上件数も増加傾向で、良い状態で推移する。
	やや良くなる	輸送用機械器具製造業 (経理担当)	・新製品及びマイナーチェンジの製品の活況が予測される。
		輸送業(統括)	・2008年度から新規業務を行うために、施設の拡大を計画しようとして検討している。
		その他サービス業[清掃具レンタル](情報管理担当)	・室内で使用する芳香剤の需要が高まりつつある。エアコン使用時のほのかな香りが求められているようで、期待が持てる。
	変わらない	食料品製造業(総務担当)	・売上自体はある程度伸びつつあるが、利益率が上がっていないので、先行き不安である。
		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、当面現状の利益を確保できる。
		窯業・土石製品製造業 (総務経理担当)	・大口注文がこの先も予定があり、現在の生産水準は維持できる見込みである。しかし一方で加工品の注文は一段落で陰りが出始めており、このため加工部門の要員を一部削減する予定である。
		鉄鋼業(総務担当)	・年度後半にかけても、鉄鋼需要はおう盛な見込みである。特に、自動車用途の需要に対し、工場能力が不足気味の状態である。
		鉄鋼業(総務担当)	・世界的に景気拡大傾向にあるので需要もあるものの、米国の景気の勢いに陰りもみられることから、不安材料もある。
		金属製品製造業(総務担当)	・仕事量は多くフル生産を継続するが、原材料価格の値上がりが続いている。10月以降の製品価格に値上げ分を転嫁すべく、得意先との価格交渉が必要となってくる。それにより業績への影響は避けられないが、ある程度は転嫁できる。
		電気機械器具製造業 (総務担当)	・携帯関連が秋モデルの投入が始まり、受注も堅調であると予想する。自動車関連も引き続きフル操業の受注が入っており、当面好調は変わらない。
		電気機械器具製造業 (広報担当)	・受注が現在と同水準で推移する。
		建設業(経営者)	・参院選の大敗で、やっとう地方の疲弊対策という声が出ている一方、無駄をなくすという大義名分で、建設業はますます苦しくなっている。まだ当分はこの苦しい状況が続く。
		通信業(営業企画担当)	・情報通信サービスの動向は個人(コンシューマ)向け主体の廉価ブロードバンド商品が順調に伸びているが、企業の利用もかなりの率を占め、高品質・高価格商品衰退に拍車を掛けている。この傾向は当面変わりそうにない。
		金融業(営業担当)	・若者中心に地域興しの動きはある。ただしお金をかけずにやろうとしているので、景気のでこ入れという感じはなく、変わらない。
		金融業(業界情報担当)	・米国経済の鈍化懸念はあるが、欧州・アジア圏の好調から世界景気はおおむね良好が続くとみられ、当面は高水準の受注が続く見込みである。
		会計事務所(職員)	・従来は中小零細企業がほとんどだった市場や受注先にまで大手資本が参入してきて、中小零細の事業者はあらゆる面で圧迫され、なかには撤退を検討中のところもあり、この傾向はいよいよ強くなる。
		コピーサービス業(管理担当)	・この業界の必要性は乏しいのではないかとさえ思ってくるほどで、良くなる見込みは今のところ無い。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業 (経営企画担当)	・国内・海外共に自社製品の売上が減少傾向にあり、また、業界全体の国内の総需要をみても前年比で約1割減少しており、今後回復に向けての好転材料がない。
		輸送用機械器具製造業 (総務担当)	・受注量・生産高共に伸びない状態で、石油をはじめとする原材料価格の値上がりや、金利負担、あるいは社会保険料の負担増など、コストアップの要因が多く厳しい状況であり、先行きが懸念される。
その他製造業[スポーツ用品](総務担当)		・原油の値上げの影響が大きく、当社においても原材料の値上げの要請が後を絶たない。この状況は原油高が続く限り続く。	
通信業(部門長)		・自動車関連の製造業は好調ようであるが、国外に依存しており、国内の自動車の販売は低迷している。また、ガソリン代の高騰で物流コストがアップしており、通信関係で新たな投資に期待が出来ない状況が続く。	
悪くなる	-	-	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（支社長）	・各企業の人手不足は解消していない。その関係で、求人ニーズがもうしばらくは強い。
		求人情報誌製作会社（担当者）	・秋期に合同企業説明会を開催して欲しい旨の声が多く寄せられている。
		職業安定所（雇用開発担当）	・全体として平成19年4月からの求人関係の数値は、右肩上がりの状況を呈しており、特別マイナス評価するような要因が見当たらない。
		民間職業紹介機関（職員）	・人材が確保できれば、抱えている案件（ビジネス）に着手できる企業が多く、その要請はまだ強い。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・企業に先々明るい見通しがなく、今後は現状維持を図る傾向が強い。
		人材派遣会社（担当者）	・求人数、求職者数共にあまり将来に向けての動きが感じられない。
職業安定所（職員）		・有効求職者は横ばいからやや減少傾向で推移している。相変わらず、求人と求職のミスマッチという問題もあることから、滞留求職者はこれからも多く、今後も大きな変化はない。	
職業安定所（職員）		・非正規求人や、パート求人が増加し続けている。この状況では求職者の所得が低く抑えられ、個人消費が上昇しにくく、景気が上向きとなることは考えにくい。	
やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・学生の採用結果報告から見ると、昨年とあまり変わらないが、企業を回ってみると、人手の未充足感を感じられる。	
		・正社員の採用環境は引き続き良い状況が続くと思われるため、派遣会社に対しては更なるサービスの向上が必要となり、利益を圧迫するようになる。	
悪くなる	-	-	

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	通信会社（管理担当）	・8月に新料金サービスを販売開始したことで9月も販売の活発化が見込まれる。また、11月には、新端末の販売も想定されており、今後やや良くなる。
		ゴルフ場（従業員）	・昨年以前と比べても、特に週末の予約が満杯になっていることから、景気は良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・空き店舗が若干増えている。商店街にあった飲食を中心とした魅力的な店舗が郊外へ転出し、その後魅力的な店が入らない。
		スーパー（店長）	・消費者は、将来に対する不安からか、支出を切り詰めている。
		スーパー（店長）	・ガソリン等についても値下がりする様子もなく、徐々に商品の単価が上昇していることから、景気は回復しない。
		スーパー（企画担当）	・秋物商材が売り出されるが、残暑が厳しく商品の回転が良くなる。
		スーパー（財務担当）	・原油高・原材料高の影響を受けて、原価が徐々に上昇しているが、価格への転嫁は難しい。
		衣料品専門店（経営者）	・購買意欲があまり感じられない。
		衣料品専門店（経営者）	・残暑が長くと予想され、秋冬物の売上が期待できない。
		乗用車販売店（従業員）	・秋の新型車が2車種発表されるが、ガソリン代の高騰や地方の不景気感があり、市場はあまり活性化しない。
		住関連専門店（経営者）	・計画ほど、金額・数量が伸びない。
		旅行代理店（従業員）	・シルバー世代を中心に旅行ニーズは強く、10～11月出発の旅行相談・予約などの来客数も多い。また団体旅行についても職場旅行が多少復活しており、秋の旅行シーズンも引き続き好調に推移する。
		タクシー運転手	・乗客の話では、給料ダウン、ボーナスカットという声が多。
		やや悪くなる	百貨店（営業担当）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（統括担当）	・ここ数年間、客単価が96%ぐらいで続いており、下げ止まっていない。
		乗用車販売店（営業担当）	・この秋にかけて小型車のモデルチェンジが行われるということで、既に8月から若干上向きになっている。一方、軽自動車はその予定がないために、多少小型車に食われる部分が出てくる。
		都市型ホテル（経営者）	・これから秋の行楽シーズンに入るが、予約状況が今ひとつである。
		設計事務所（所長）	・比較的新しい賃貸マンションでも空室がかなりあり、家賃の値下げが起きている。
	悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・年金問題等の社会的不安から買い控えをしている。
企業 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	繊維工業（経営者）	・当社の取引先は、従来、タオル問屋を經由し百貨店へ販売していたが、最近は専門店への直販割合が増加している。専門店では消費者が好みの物を積極的に購入するなど、消費動向に変化が見られる。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・小売への転嫁をしないとコスト高は吸収できず、さらに採算は悪化していく。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・雪の季節を前に、東北や北海道の受注が今後若干見込まれる。製品への価格転嫁をせずに、厳しい価格競争を行っている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・クレーンの仕事量は、目先多少の増減はあるものの、6か月～1年先の仕事量は概ね確保しているため、ユーザーマインドは総じて悪くない。
		建設業（総務担当）	・手持ち工事が増えており、今後、赤字受注は回避できるが、適正利潤の確保は難しい。
		輸送業（支店長）	・9月になっても燃料は高止まりで推移していくものと思われる。一方物量増は見込めず、運賃への転嫁も、一部でその兆しは出つつも、まだまだ先の見込みである。
		広告代理店（経営者）	・新聞広告・テレビ広告等マスメディア広告費削減の話が多く、全体としても広告費が減少の見込みである。
		公認会計士	・各企業の経営者の話などを聞くと、資金繰りがうまく回っていない企業が多い。また、不動産について、積極的に投資をしよう、あるいは購入しよう、設備投資をしようという企業が少ない、景気は変わらない。
		やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）
		電気機械器具製造業（経営者）	・急激な円高に伴い、輸出採算が悪化している。
		通信業（支店長）	・番号ポータビリティ制度導入から1年が経過し、市場が沈静化する。
		不動産業（経営者）	・春以降、消費者のマインドがかなり冷えている。
	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）	・新卒関連の商品の充実度が高く、ニーズに対応できている。今後3か月が新卒系の受注のピークなので、やや良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・新規案件は鈍化気味だが、既存案件は安定している。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・夏以降、もう少し求人が増加すると予測していたが、思ったほど伸びない。
		民間職業紹介機関（所長）	・中途採用において、業種・企業により格差が生じている。また同業種間においても、人手不足感のある企業と人余り傾向にある企業がある。
		学校〔大学〕（就職担当）	・就職活動が極めて緩やかで、しばらくこのまま推移する。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人数は昨年より増加しているが、パート求人による増加である。正規型を望む求職者が増えていることから、就職者がより増加するとは思えない。
		職業安定所（職員）	・原油高、材料の値上がり等で、経営が厳しくなっている企業が増加しており、景気はやや悪くなる。

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	-	-	
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・ 婦人服の07年秋冬物のトレンドでは、長らく低迷していたジャケット、スカートが上向き予測があり、客の購買意欲が喚起され、単価が上がる。	
		スーパー（企画担当）	・ 競合店閉鎖による顧客拡大と既存店の回復傾向に加え、新店オープンの効果により、現状よりも売上は伸長する。	
		家電量販店（企画担当）	・ 一般的に家電関係では薄型テレビを中心に動くしており、このまま持続する。また地デジの影響もあり、テレビの買い換えも同時に進行する。	
		乗用車販売店（管理担当）	・ 新型車の発売によって2、3か月は販売増につながる。	
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・ 秋口、冬にかけてのコーヒーの需要は伸びてくる。客の様子から、例年以上に来客数が増加し、売上も若干良くなる。	
		テーマパーク（職員）	・ ゴルフを中心に、温泉、宿泊施設の利用が増える。	
	変わらない		商店街（代表者）	・ 連日のようにスーパー、コンビニエンスストア等のチラシ、広告が入っており、スーパー同士の競争激化で価格破壊が起こっている。商店街は今後も厳しい。
			商店街（代表者）	・ 商店街の通行量が少なく、今後もこの状況が続く。
			一般小売店〔青果〕（店長）	・ 地元の野菜、果物が増えてくるため、販売量が増加する。
			百貨店（営業担当）	・ クレジットの取扱い高は伸びており、外商扱も安定している。また食品は生鮮、ギフトともに好調である。一方、紳士雑貨など趣味への出費が減少しており、店外のサテライト店舗での購入が安定し、本店への来店が予想より伸びていない。今後も同様に推移する。
			百貨店（業務担当）	・ 原油価格の高騰、各種素材の値上がりにより、商品の価格変更が行われている。今後も消費は低迷する。
			スーパー（店長）	・ 石油製品の値上がり、飼料の値上がりによる油関係の食品の値上がりが予想される。また米の発育状況が悪く、売上は上がらない。
			スーパー（総務担当）	・ 食料品の売上は前年並みで推移しているが、衣料品、住居用品が前年を大幅に下回っている。今後もこの状況が続く。
			コンビニ（エリア担当・店長）	・ 近くの大型スーパーが改装のため11月まで閉店する。閉店セール等の催事に期待したいが、スーパーの安売りの相乗効果で来客数が増加することはこれまでもなかったため、今回も期待できない。
			コンビニ（エリア担当・店長）	・ 来客数は増加しているものの、客単価が上昇していない。今後も現状の傾向は継続する。
			家電量販店（店員）	・ 薄型テレビの売行きが好調であったが、これから新機種が出るため、動きが鈍っている。来年の北京オリンピックを実感できることにならないと、なかなか需要は出てこない。
			乗用車販売店（販売担当）	・ 需要を喚起するために様々なイベント等を実施しているが、反応が鈍く、この状況は当分続く。
			住関連専門店（経営者）	・ 秋口にかけてプライダル家具の動きが出てくるが、キャンペーンの売上がここ数か月落ち込んでおり、先の見通しが悪い。
			その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・ 燃料油のメーカー仕入価格は、値上げの予定はないので、小売価格は高止まりする。また、9月の残暑も厳しいことが予想され、気温高が続くことが予想されるので、燃料油の増販に期待する。
	スナック（経営者）	・ 以前に比べグループ客が極端に減っており、個人の常連客に頼っている。今後もこの傾向が続く。		
	その他飲食の動向を把握できる者	・ サラリーマンがアフターコーヒーを飲まなくなっており、カフェの状況は大変厳しい。		
	観光型ホテル（営業担当）	・ 宿泊、婚礼共に、ある程度の予約受注はあるが、計画に対しては横ばいの状態である。今後もこの状況は続く。		
	都市型ホテル（副支配人）	・ 予約の状況を見ると、直近の予約のみとなっており、客の動きは鈍い。		
	通信会社（管理担当）	・ 受注案件の見通しが立たない。		

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
		通信会社（業務担当）	・新サービスによる集客増は見込めるものの、価格面ではまだ高価格商品が多く、販売数は横ばいになる。
		観光名所（職員）	・ゴルフ場の予約数は前年を10%程度上回っている。しかし、景気回復によるコンペの増加などの動きではない。
		ゴルフ場（従業員）	・県外客の入場者数は前年と比べて少しずつ増えているが、地元客が増えないため、総じて変わらない。今後も同様の傾向が続く。
		設計事務所（所長）	・新規の仕事が少なく、仕事がまとまるのに2、3か月掛かるのでやや悪くなる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・客の出足が悪く、この先どうなるか不透明である。
		百貨店（営業担当）	・中心街に空き店舗がますます増える傾向にある。大型量販店、郊外店の影響が強くなっている。
		スーパー（店長）	・七五三や正月等の季節祭事では、客を近郊の大型店にとられる傾向にある。また1か月後には近隣にスーパーマーケットがオープンするので、更に厳しくなる。
		スーパー（店長）	・ここ2か月で競合店の出店予定が2件あり、今よりも来客数、買上点数が減少する。
		スーパー（総務担当）	・原油価格高騰による諸物価の値上げ及び増税に伴う消費者の消費マインドの大幅な低下により、厳しくなる。
		スーパー（経理担当）	・競合店の出店が相次いでおり厳しくなっている。また、食の安全に対する消費者の目が厳しく、購買意欲が低下する。
		コンビニ（販売促進担当）	・10月を皮切りに、マヨネーズ油脂、小麦、糖が値上がり、それに併せて包材関係も値上がりし、主力商品である100円前後のパンでは利益幅が少なく、価格を上げざるを得ない。パンに関してはより一層消費が低迷する。
		衣料品専門店（店長）	・秋冬物の動きが悪く、厳しくなる。
		乗用車販売店（従業員）	・整備の入場台数が減っており、今後もこの状況が続く。
		高級レストラン（経営者）	・秋の行楽シーズンの団体の予約が前年と比べて減っており、今後も増える見込みがない。
都市型ホテル（総支配人）	・大型のイベント開催予定がなく、限られたビジネス客の獲得競争が予想される。そのような状況で新規競合が出店するため分散される。		
競輪場（職員）	・前月比での発売額の減少のみならず、前年比でも発売額が大きく減少しており、今後も厳しい状況が続く。		
	悪くなる	-	-
	良くなる	-	-
企業動向関連	やや良くなる	鉄鋼業（経営者）	・今後も自動車関連・半導体・物流センターなどを中心に大型の建築物件が浮上することが決定しており、スケジュールは遅れ気味だが秋口から本格的に着工される。このため、建築資材の需要は大幅に増加し、需給がひっ迫することが懸念される。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今後も引き合い物件が続くため、少しは景気が良くなる。
		通信業	・工事の引き合いや工事発注量が多くなる。
		不動産業（従業員）	・商業施設の売上がやや上向きとなっている。
		新聞社（広告）	・年末に向けて大規模出稿の動きもあり、市場が活発になる。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	・競争の激化、低レート競争など受注環境が厳しいが、引き合いの案件数は増加基調を維持している。
		変わらない	農林水産業（経営者）
	食料品製造業（経営者）		・受注が増加予定であるが、食材高騰など不安な面もある。
	金属製品製造業（企画担当）		・例年どおり生産量が増え、残業も多くなってきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・9月いっぱい受注品の納期対応に追われる状態である。以後について、話は出ているが現在のところあまり芳しくない。
電気機械器具製造業（経営者）		・原材料、エネルギーの節約、コストアップによって経費が増加している。	
輸送用機械器具製造業（営業担当）		・少量多品種の仕事は少しずつ増加しているが、本格的に仕事が入ってくるのは2、3か月先になる。まだまだ景気は良くない。	

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
		建設業（総務担当）	・前年のような受注まで戻るかはわからないが、公共工事は一般競争入札が主になりつつあり、入札参加の機会が増える。競争相手も多く、受注する機会は減少している。
		通信業（職員）	・新規案件は数件増えているが、継続して増加する様子はない。
		金融業（営業担当）	・多くの経営者が原油価格の高騰は今後も続くと考えており、余計な出費は極力避けるという姿勢である。今後も厳しい状況が続く。
		広告代理店（従業員）	・求人連合広告の新規参入企業があり受注量は増加したが、有効求人倍率がとくに改善したわけではないので、需要が有るのか不明である。
	やや悪くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・人材獲得不足により労務費が上昇しており、受注が控えられる傾向にある。
		輸送業（従業員）	・盆休み明け以降の荷動きが極端に悪い。また、軽油価格が更に上昇するおそれもあり、先行きやや悪くなる。
		輸送業（総務担当）	・衣料品や食品の荷動きが悪く、この状態はしばらく続く。
		金融業（得意先担当）	・公共工事の大幅な減少や診療報酬の単価の削減等、取引先の今後の見通しがかなり悪い。
	悪くなる	建設業（従業員）	・見積案件が少なく、企業の設備投資や民間の住宅着工も低調である。また、原油価格の高騰による原材料の高騰や中国のオリンピックに向けての動きによる材料等の不足などが懸念される。
		広告代理店（従業員）	・インターネット広告の普及により、広告媒体全体への影響が出ている。
雇用関連	良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・7月から求職者の登録数が堅調に伸びており、求人数と求職者数のバランスが改善傾向にある。
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・例年、求人件数が増加傾向に入るが、今年の求人数は前年を下回っている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・自動車などの製造業は期待できるが、流通やサービスなどの業界は厳しい状況となっており、総じて景気は良くも悪くもならず現状のまま推移する。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は、自動車関連製造業で増加傾向が見られたが、特定業種での傾向であり、景気が良くなると判断できるほどではない。
		職業安定所（職員）	・4月以降一般求人数は増加傾向にあるが、その内容はパート、派遣請負求人が多くを占めており、求職者の多くが希望する正社員求人に変化は見られない。
		職業安定所（職員）	・大幅な雇用増が見込まれる求人がなく、大きな変化はない。また原油価格高騰の影響が懸念される。
		学校〔大学〕（就職担当者）	・企業の採用意欲の水準は高いが、現行水準を更に上回る材料、または下回る材料は見当たらない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・2、3か月後スタートの受注案件数が少ない。
悪くなる	-	-	

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	観光型ホテル（総支配人）	・景気回復に伴い、企業のインセンティブ旅行が増えている。同時に個人旅行も好調である。
	やや良くなる	百貨店（担当者）	・主力衣料の販売が好調である。夏物の最終セールも商材の確保が例年以上に順調に確保できたことから、秋物の順調な動きと併せて、今後も比較的堅調に推移する。また9月においては衣料の一部不振売場の改装を行うことから、好調は継続する。
		高級レストラン（営業担当）	・首都圏を中心に沖縄へのインセンティブ旅行が今年は前年の150%以上ということもあり、それに伴う利用が増加する可能性が高い。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・10月の予約状況は前年同月を若干上回るペースで推移している。
	変わらない	一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・観光客の金を使う目的が変わってきているため、来客数や客単価の下落傾向の改善は容易でない。時間やコストを掛けてでも付加価値のある商品開発を強化し、あらゆる広告媒体等を活用して来客数の増加を図る。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・8月単月では旧盆時期のずれもあって前年度との単純比較はできないが、7～8月の2か月でみると販促セール強化に伴い、売上では前年を上回る結果となっている。ただし利益面では価格競争もあり、依然厳しい。今後もこのような状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・ガソリンの値上げ等で客が慎重になっている。
		コンビニ（エリア担当）	・悪天候による夏場の売上不振は取り戻せず、一番稼げる四半期の余力が少なく今後必ず影響する。これに加え、来客数の減少傾向が続いているため、見込みは厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	・景気回復の様子はみられない。県内でも建築許可の件が取りざたされるようになり、厳しい状況は続く。
		家電量販店（従業員）	・テレビ関連については、ある審議会から2年以内に地上デジタル放送用のチューナーを5,000円以下で販売するようにとの答申があったが、現実離れた話である。これによりますます買い控えが起こってしまう始末である。今後は消費者にも勉強することが求められ、また業界側も啓蒙活動をしていかないと、好景気は訪れない。
		観光名所（職員）	・沖縄観光は8月まで前年比で順調に伸びている。これから先も、台風等の影響が無い限り沖縄への入域観光客数は順調に推移する。中華航空の事故は、台湾からの入域観光客数を考えるとそれほど影響は無い。
やや悪くなる		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・競争相手の増加と供給過剰による在庫のため、利益確保が厳しい。他にリピーターの増加などで市場が変化している。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・いろいろな社会問題が山積みで先行き不透明なため、消費者の財布のひもが固くなっている。また、特に若年層に本離れの傾向が強くと見受けられ、教育機関もさほど読書に対して積極的に促進活動をしているようには感じない。よって、書店業界はかなり厳しい状況になる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・地元客の動きが鈍く、強力な企画を打っても、乗りが悪くなっている。また原材料費の値上がり率が利益率を圧迫している。飲食スタッフは採用しにくく、獲得競争で初任給が高くなっている。
悪くなる		商店街（代表者）	・商店街に関しては郊外の大店との競争が激化しており、毎年来客数は減少している。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（営業・運営担当）	・例年だと物量的に減少していく時期ではあるが、原油高騰による物流費増加を避けるため、メーカー同士の合理化を計った共同物流への取組など環境変化の兆しがみられる。
		広告代理店（営業担当）	・「観光立県おきなわ」という観点から言うと、2007年問題として脚光を浴びる団塊世代の動向を見据えた高級リゾート開発を始め、エステ&スパやゴルフなどの商品開発も活発になっている。受け入れ体制が強化される中で、販売促進活動も同時に活性化していくものと想定しており、広告業界にとっても大きなビジネスチャンスとなり得る。
	変わらない	食料品生産業（管理部門）	・現在の原価高騰下でも受注価格の引き上げは不可能であり、長期間据置き状況が続いている。
	やや悪くなる	会計事務所（所長）	・金利が上昇基調にあり、景気回復の足かせになる。
悪くなる	コピーサービス業（代表者）	・従業員20～30人以下の規模の業者は、100人以上の規模の業者と比較して設備の面で限界があり、今の印刷市場の価格や納期が短くなっている傾向を考えると厳しい状況にある。現時点の印刷市場の中で生き残るには、規模の拡大、設備の合理化、すなわち機械化が必須である。当社の従業員も30人以下で、厳しい状況である。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・一般企業が自力で見つけるのが難しい人材を派遣依頼してくるケースが多くなっている。そのため、スタッフの確保に時間が掛かったり、そのスキルチェックに要する手間も多くなっている割りに、契約に結びつけるのが完全にできないことも多々あり、数字の伸びにつながらない状況がある。
		職業安定所（職員）	・不安材料としては、原油価格の高止まりによる運輸業、製造業への影響、株安や円高への懸念等がある。好材料としては、都市再開発事業工事の開始が挙げられる。
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数の減少傾向と比例するように、求職者の動きも鈍い印象を受ける。	

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