

・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	-	-
		一般小売店〔土産〕 （店員）	・今後、偽装表示問題の影響で生産中止となっていた菓子が発売再開すると、最初のうちは苦戦するかも知れないが、徐々に販売量も増えて以前のような数字になってくる。現状でプラスあるいは現状維持をキープできていれば、問題となった菓子が販売再開された際には、その分、売上に上乘せできることになる。現場でも、客が当該菓子の販売再開を早く望んでいるという声をよく聞いている。
		百貨店（販売促進担当）	・地元球団の優勝セールに期待している。セールでの直接的な売上だけでなく、街全体への人出が増加することによる間接的な効果も見込める。また市民の気分が高揚し、財布のひもが緩みそうである。
		家電量販店（経営者）	・地上デジタル放送の開始に伴うAV商品の販売増が見込まれ、年末に掛けてもその流れが続く。
		家電量販店（地区統括部長）	・10月から地方都市の地上波デジタル放送が始まるため、今年の歳末商戦は、薄型テレビ、DVDレコーダーを中心としたAV機器の需要が伸びることが予想される。
		観光型ホテル（経営者）	・団体観光客の動きが良くなりつつあることから、宿泊客数は回復に向かうことが見込まれるが、その半面、宿泊単価が低下傾向にある。総体としては、天候等の不測の事態がなければ好転する。
	旅行代理店（従業員）	・高額商品の申込みが目立っており、今後についてはやや良くなる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・天候やイベントの開催、店舗の新規開店、既存店舗の閉店などの要因での変化はあっても、中心街への来街者の消費動向は大きくは変わらない。
		商店街（代表者）	・冬物の最盛期となるが、このまま高めの気温で推移し、冬の訪れが遅くなると、コートや防寒衣料の動きの出足が悪くなるが見込まれるため、現時点では、何とも言えない状況にある。
		商店街（代表者）	・観光客の入込が昨年よりも良く、また気温も高いために地元客が買物に来る回数が多いこと、固定客数が多くなったことなどから、今後についても変わらずに推移する。
		百貨店（売場主任）	・暖冬になることが考えられるので、コート類の動きが心配される。また、景気の動向も厳しく、客の買い方の面からは高額商品の動きも心配される。
		スーパー（店長）	・前年比の動きをみると、食品、生鮮品が底を打ち緩やかながらも上昇軌道に乗りつつある。急速な回復は望めないものの、今後についても変わらずに推移する。
		スーパー（店長）	・依然として好況への材料感が乏しいが、長期的な創業イベントセールに期待が持てる。
		スーパー（役員）	・9月は来客数の増加に伴い売上も増加したが、これは例年よりも気温が高く、また農作物の収穫期であることによる、一時的な影響であり、今後も売上の増加が続くとは考えられない。
その他専門店〔医薬品〕（経営者）		・冬場に向かって医薬品業界はやや活性化していくものだが、現在の状況を考えると、現状維持がやっとならざるを得ない。	
その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・今冬も原油高騰の影響で暖房用の灯油価格が高値にて推移する。		
旅行代理店（従業員）	・先行き不透明感が漂い、予想できない面もあるが、景気が良くなる要因は見当たらない。		
旅行代理店（従業員）	・原油高があらゆる面に影響しており、今後、海外旅行が好転することは困難であると見込まれる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・利用客が減っている状況の中、札幌では新規参入するタクシー会社も出ているので、これからもまだまだ売上が減っていく。
		観光名所（役員）	・観光入込客数が増加する動きはあるものの、増減の幅が大きく、非常に不安定な海外客需要に頼る部分が多く、先行きに不透明感がある。
		その他レジャー施設（職員）	・季節的な増加要因はあるものの、前年比では増加が望めそうになく、むしろ悪くなる可能性もある。ただ、無料イベントを実施する予定があるため、利用者が一時的に増え、しばらくはその余波で利用者増が見込める。
		美容室（経営者）	・灯油を使う季節になってくるが、客には灯油が値上げされる不安感があるようであり、今後、消費意欲が好転する雰囲気は感じられない。
	やや悪くなる	スーパー（企画担当）	・税金の実質負担増、年金問題に象徴される将来不安、原油価格高騰に伴う冬場の暖房費の値上がりに対する懸念、原材料価格の上昇に伴う食品、日用雑貨などの値上げ圧力など、客の買物行動へのマイナスの影響が懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	・ビールなどでケース単位の買物が減少している。また、安いビールを購入する人が増えている。遠隔地の行楽地へ出掛ける人が減っている。パチンコ店周辺の店でのたばこの売上の減少がある。これらことから、ガソリン代の値上げ、税負担感などから消費抑制の動きが感じられ、今後についてはやや悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・第1次産業の不振の影響が大きくなっていく。特に漁業、農業ともに不振であるエリアでの売上減少が懸念される。都市部では工事需要の減少、消費者金融の貸し渋りの影響で、若年層、非正社員層の購買力低下が懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	・原油の高騰が続く、これから冬期に向けてハウス農家などの経営が厳しくなってくる。前年同様に離農者が増える話もあり、農業地帯での売上減少が続く。
		衣料品専門店（店長）	・北海道はこれから寒くなるが、客は衣料品にお金が掛かることや灯油が高くなることを心配している。医療費の値上げもマイナスに影響してくる。
		一般レストラン（スタッフ）	・今後も原材料等の値上げが予想されるが、販売価格の値上げは難しい状況であり、収益面での悪化が予想される。
		観光型ホテル（経営者）	・個人客の動きは比較的安定しているが、このところ団体客が減少傾向にあり、今後もこの傾向は変わらない。
		旅行代理店（従業員）	・航空会社の料金値下げ競争が激化する中、直販が脅威である。団体旅行については、経済が低迷している中、企業旅行の需要はなかなか見込めない。
		タクシー運転手	・最近の灯油の値上がり傾向から、北海道は冬期間に向けてなお一層の節約ムードとなる。
		その他サービスの動向を把握できる者	・シーズンオフに入るが、原油や石油製品、食料品の値上げなどから観光マインドは一層低下することが見込まれ、良くなる要素は見当たらない。
設計事務所（所長）	・ユーザーの関心が価格に突出する傾向が顕著であり、仕事をして利益が出ないという状況がますます多くなりそうである。		
設計事務所（職員）	・建設業界のとどまるところを知らない低価格受注、談合等の不祥事に端を発する建設会社の営業停止や指名停止処分が、北海道の景気にボディブローのように効いてくる。		
住宅販売会社（従業員）	・原油高騰による物価の上昇により、生活に掛かるお金が増加し、住宅ローンに対する資金のねん出が減ってくることが見込まれる。		
悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・鉱物資源、商品価格等の値上げに拍車がかかり、今後、消費者の買物行動はより厳しさを増してくる。さらに、競争相手の価格低下が進み、競争も厳しくなる。	
企業動向関連	良くなる		
	やや良くなる	通信業（営業担当）	・近い将来の受注予測数が当初計画より上ぶれの数字となっており、今後については、今よりやや上向いてくる。
	変わらない	家具製造業（経営者）	・受注請負物件の需要が減少しつつあり、今後については変わらないまま推移する。

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（営業担当）	・燃料は高止まりで、トラック部門のコストを押し上げている。なかなか荷主に価格転嫁できない状況であり、社内では経済速度での運行を励行することで、燃料の消費量を抑えている状況であり、今後についても変わらないまま推移する。
		金融業（企画担当）	・企業収益が厳しいことから冬の賞与も抑制が予想されるなど、個人消費は弱めの動きとなる。建設関連は官、民工事とも減少傾向に変わりなく、厳しさが続く。観光関連も端境期となるほか、土産品菓子の偽装表示問題の影響が懸念される。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）	・取引の主力である建設、運送業界に今後良化する要因が見当たらないため、今後についても変わらないまま推移する。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（役員）	・原材料、運送費などの経費が増えているが、競争が厳しいため、簡単に価格に転嫁できず、今後についてはやや悪くなる。
		輸送業（支店長）	・農産物等の季節商材は増加が見込めるものの、鋼材、木材、建設資材等の物資については、荷動きが大きく落ち込むことが予想される。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員）	・前向きな見通しもあるものの、下期の受注見通しが見えていない状況にある。本州物件の道内への発注も第4四半期以降との見方もあり、良くなる要因に欠ける。
	悪くなる	-	-
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（社員）	・企業の採用の動き、就業者の動き共にあまり活発には感じられない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が前年から減少しており、今後についても変わらないまま推移する。
		職業安定所（職員）	・8月までの累計月間有効求人倍率は0.45倍となっている。前年からは0.03ポイントのマイナスで推移しており、改善の兆しが見えてこない状況にあり、今後についても変わらないまま推移する。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が3か月連続で前年を下回っており、足踏み感が強まっている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・秋から冬にかけては、特に目立った人材の需要は起こっていない。また、道内企業の9月中間決算の状況を踏まえると、企業が経費削減に動くことが予想され、道内の景気にはマイナス要因となる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大企業、道外資本、間接業種の求人がプラスに寄与している一方で、大半を占める中小零細の求人が思わしくなく、今後の動向が心配される。
		職業安定所（職員）	・事業主都合による離職者が増加する一方、求人の増加が見込めなく、今後の求職者の滞留が想定される。
		悪くなる	-

## 2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、\_：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	百貨店（経営者）	・秋物衣料の不振を招いた今月の気候は異常であったと考えており、また、競合の状況も落ち着いてくることから、今現在のように悪いままの状態ではない。ただし、良くなるとは言っても、あくまで今の悪い状況に比べればの話である。
		家電量販店（店長）	・今後は閉店処分セール、オープンセールと続き、また、地上デジタル放送の開始も控えていることから、売上は増加する。
		住宅販売会社（従業員）	・見込み客からの受注が順調であり、見通しが良くなっている。また、新しい展示場のオープンを控えており、集客が見込める。
やや良くなる		一般小売店〔カメラ〕（店長）	・秋の新製品の発売があり、デジタルカメラの販売は好調を維持する。また、国体の特需が期待できる。
		コンビニ（経営者）	・競合する店との差が無くなり客が戻りつつあるため、このままの推移でいけばやや良くなる。

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
変わらない		乗用車販売店（経営者）	・中越沖地震の復興需要、東京モーターショーの開催、新型車投入など効果は不透明ながらも好材料がそろっており、少しは上向く。
		乗用車販売店（経営者）	・10月に主力小型車のモデルチェンジが予定されており、集客力が向上する。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・朝晩が涼しくなり、秋物商品に動きが出てきたことから、政治など社会が安定すれば景気がやや上向く。
		商店街（代表者）	・販売が上向く気配が無く、悲観的な意味で今後も変わらない。
		商店街（代表者）	・イベントやセールなど商店街全体で集客し、ある程度の成果を上げているが、セール前の買い控えもあり1か月のスパンで見るとあまり変化が無い。このような状況が今後も続く。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・パイの増大が期待できなければ、自店の販売努力が大きなかぎと言うしかない。商材もあまり期待できず、先行きは厳しい。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・中心市街地では秋のイベントが多くなるが、見物客は多くても繁華街で飲み食いをする人は少なく、景気は上向かない。
		百貨店（広報担当）	・明るい材料が見当たらず、生活防衛意識が働く状態が続く。
		百貨店（経営者）	・10月以降はガソリン価格が更に上昇するとともに、食料品など商品価格の値上げが相次いでいるため、景気回復のためには条件が厳しい。
		スーパー（経営者）	・米の仮渡し金が60キログラム当たり15,000円から10,000円に低下するなど、農業県である新潟にとっては農業所得の減少が厳しい状況を継続させる要因となる。また、新規の大型店出店もあり競争が激化することから、流通業では楽観できる状況にない。
		スーパー（店長）	・政局が不安定であることに加え、あらゆる商品価格が上昇しているため購買行動には慎重さがみられ、今後も楽観はできない状況が続く。
		スーパー（店長）	・7月に競合店が出店して以降は、来客数の減少と一品単価の低下が進んでいる。各社の特売チラシが増えており、客が買い回りしている様子がみられるが、この状況はしばらく変わらない。
		スーパー（店長）	・地場産業の衰退で雇用情勢も悪化してきており、今後の消費動向はこのままの状態推移する。
		スーパー（店長）	・客単価の変化が少ないため、今後の売上は来客数の動向にかかってくるが、今のところ大きく変化する様子はない。
		スーパー（総務担当）	・10月からは食品メーカーの卸価格の値上げ、ガソリンの値上げ、電気料金の値上げなどがあり、消費環境は良くない。製造業の好調は末端の消費者まで行き渡っておらず、今後も消費の拡大、売上の改善は進まない。
		スーパー（企画担当）	・チラシによる販促に対する客の反応が非常に敏感であるため、当社としても販促の見直しに取り組むが、全体的に厳しい見通しは変わらない。
		コンビニ（経営者）	・買上点数、客単価が堅調に推移していることで望みは持てるが、来客数の減少に歯止めが掛からないため当面は苦戦が続く。店舗近隣でのビル建設や大型工事の予定も無く、その需要も見込めない。今後は大型商品も出てくる時期ではあるが、競合他店でも同様であり、現状維持が精一杯である。
		コンビニ（エリア担当）	・2、3か月のスパンでは、景気が良くなる、あるいは悪くなる理由が見当たらない。この夏のように天候要因で変わることはあるが、それ以外の部分では不透明である。
		衣料品専門店（総務担当）	・次シーズンの商品を投入しているが、客の消費動向は活発になっておらず、早めに準備するというような動きがみられない。このような状況が今後も継続する。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル放送が年末から始まるため、A/V関係は持ち直しが見込まれるものの、これまでの推移からして、全体的な流れは変わらない。
	住関連専門店（経営者）	・地域特有の三隣亡の年回りに当たり住宅着工が前年より少なくなっていることもあり、住宅関連商品の消費も年内は伸びない。新内閣の景気浮揚策に期待する。	

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
		住関連専門店（経営者）	・仕入価格の上昇分を販売価格になかなか転嫁できずにいるものの、売上は上下の波を繰り返しており、この先も変わらない。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・問屋の話では「他の店でも売上は良くない」とのことであり、景気が良くなる要素が見当たらない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・年末は酒の動きが良くなる時期であるが、飲食店の状況は下げ止まっていないため、あまり期待はできない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・ガソリンなどの石油製品は10月も仕入価格が上がるため、販売量の低迷と粗利益の減少傾向は改善が見込めない状況が続く。今冬の天候、寒さの程度が今後の販売状況を大きく左右する。
		スナック（経営者）	・涼しくなって人の動きが出てくることや、企業によっては異動があり歓送迎会需要があるなど、季節的には良くなる面もあるが、基本的には変わらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・挙式場を今月リニューアルオープンし、告知に努力しているが、申込や問い合わせは来春以降になるものが多い。年内は一般宴会、忘年会、宿泊含みの職場旅行などの営業を徹底する。
		旅行代理店（従業員）	・最近では職場の慰安旅行が少なくなり個人旅行が中心となっているが、子どものいる家庭では出費も大きくなるため、家族旅行ができる人は限られている。
		旅行代理店（従業員）	・月ごとにばらつきがあり、先行きは不透明である。
		タクシー運転手	・新規参入した会社が半年で廃業するなど、景気が良くなる要因が無い。
		通信会社（営業担当）	・各キャリア（携帯電話事業者）が端末の販売体系を11～12月にかけて変えるとの情報もあり、買い控えが予想されるため先行きが非常に不安である。
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・所属する団体がマイバッグ運動を展開しており、市内の小売店を回っているが「運動に参加するほど客がいらない」という店も目立つ。景気が良い話は聞かれず、家電の大型店も閉店するなど、春先の状況と比べても景気は悪い方向に向かっている。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・大型店ができたため、商圈が変わってしまう。何の商売でもつぶされてしまう。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・天候に左右される面はあるが、個人消費の動向は、収入の伸び悩み、年金問題、税負担の増加などにより手控え気分が高まっている。
		百貨店（営業担当）	・秋以降には周辺で再開発工事が予定されており、一時的にせよ周辺に「シャッター街」が発生するなど、来客数、来街者数の減少傾向が急速に回復するとは考えられない。現場からは単価ダウンの声も聞かれ、かなりの苦戦が予想される。
		百貨店（販促担当）	・10月下旬には県内最大規模のモール形式の量販店が近郊に出店するため、エリア間の競争が更に厳しくなる。
		スーパー（店長）	・郊外に新規の商業集積地が形成されているため、市内の商圈が大きく変化する。中心市街地から郊外への客の流出が更に進み、既存店の売上に影響する。
		スーパー（店長）	・秋冬へと季節が移行するが、原油価格の高騰が灯油価格や様々な商品価格の上昇という形で影響し、消費は儉約ムードが高まる。
		スーパー（店長）	・秋冬物商材の出遅れに加え、競争するディスカウントストアでは通常の半額近い安値で攻勢をかけているが、対抗するための原資が無く、利益が出ずに苦戦する。
		コンビニ（店長）	・原油価格の高騰が続き、灯油代などでこの冬の家計を圧迫するであろうという悲観的な観測が消費者の心理を暗くしているため、消費行動は積極性を欠いている。
		衣料品専門店（経営者）	・輸入品が主体の大きな催事を予定しているが、ユーロ高の影響で全体的に2割程度価格が高くなっているため、あまり期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車メーカー各社から新型車が発売されているものの、豪雨により農作物に被害が出たことからくる心理的影響、及びガソリン価格の再々値上げなどの経済的影響から、今後も大きな市場の伸びは無い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・秋田県は米の作柄が全国で唯一「やや良」ということで期待していたが、米の仮渡し金は思ったより安く、県経済に明るさは感じられない。会社は経費の節減などで、なんとか生き延びていくしかない。
		乗用車販売店（経営者）	・今後しばらくは新型車が出る予定も無く、決算期でもなくなるため需要の大きな変動はみられない。客からも原油高、物価高、金利高と先行きを不安視する声が多く出ている。
		住関連専門店（経営者）	・気候的には涼しくなってきたものの来客数が回復してこないことから、この先は非常に心配である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・10月も石油卸価格は値上げが予定されている。この1年間でガソリンなどの価格は大きく上昇したため、消費者は不安や不満を持っており、その影響でこの業界は悪い方向に進む。
		観光型旅館（経営者）	・紅葉シーズンの予約の伸びが悪い。天候不順等により、最近では年ごとに紅葉最盛期のずれが大きいため、もう少し様子を見るために予約を控えている模様である。また、米価（仮渡し金）の大幅下落が発表され、湯治客でもある農家の不景気感は強まっている。
		都市型ホテル（経営者）	・前月に続き今月もまた新規のホテルが開業した。新しいホテルには料飲施設もあり、宿泊だけではなく料飲部門への影響も懸念される。客単価は下げ止まった感があるものの、来客数の減少が懸念材料であり、今後の景気はやや悪くなる。
悪くなる		スーパー（経営者）	・可処分所得の減少、競争の激化などの悪化要因に加え、台風や豪雨の後遺症による消費支出の減少が年末にかけて影響する。
		衣料品専門店（経営者）	・市内では中堅の水産専門店が破産し、それに伴い別の店が閉店するなどしている。業種は違うものの廃業などの悪い話ばかりで、周囲に景気が良くなるという人はおらず、私自身も良くなるとは考えられない。
		自動車備品販売店（経営者）	・豪雨による堤防決壊で、家屋の浸水や収穫直前の水田の冠水、比内地鶏の大量水死など、被害は1兆円に迫るとも言われている。今後、地域の個人消費が増える見込みは無い。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・焼酎ブームの沈静化により、今秋、今冬は清酒需要が回復する。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・果樹農家、特に桃の生産者は、前年に続き販売単価が良かったため、やや良い状態が持続する。
		食料品製造業（総務担当）	・売上は横ばいでも、燃料価格の高止まり、原材料の値上がりにより、収益面では厳しい状況が続く。
		木材木製品製造業（経営者）	・製品の需給バランスが悪く、収益の改善には時間を要する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・上期は我慢の状態下期での巻き返しに期待していたが、現実には新規の引き合いも少なく、全般的に静かな動きである。先行きが不透明な状況が続いている。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・現状では変化が表れてきていない。今後、特定検診など健康ビジネス関連で動きが出てくる可能性があるが、まだまだ先の話である。
		建設業（企画担当）	・依然厳しい価格競争が続いているが、仙台中心部に継続、集中している事務所等の建設に加えて、製造業の一部で工場増設等の設備投資が見込まれている。
		広告代理店（従業員）	・不動産、観光の分野で動きはあるが、具体化するのには来春以降とみるのが現実的である。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・身の回りの商店など、折り込みチラシの数少ない地元系クライアントの状況をみても、チラシを入れた時だけではにぎわうがコンスタントに客が入っている状況ではなく、消費者の財布のひもは固いままであることから、低迷した今の状態は今後も変わらない。
経営コンサルタント	・政局の不安定も重なり、景気回復のムードは冷えたままの状態が続く。		
司法書士	・裁判所の不動産競売には多くの業者が入札しているが、不動産取引全般は依然低迷している。今月発表された基準地価も地方は軒並み低下しており、好影響はない。		

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
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・食肉の賞味期限偽装などの不祥事が発覚し、消費者からはますます厳しい目でみられるようになってきていることから、その影響は大きい。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・紙、ガソリン、重油などの原材料の値上がり分を受注価格に転嫁できないため、収益は悪化している。業界全体が同じような状況であり、先行きは非常に厳しい。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品については、為替が円高に進む可能性もあり、輸出環境が更に悪化する。国内の自動車販売の低迷に加え、アジア地域の一部における在庫調整などによっても、輸出環境が悪化する懸念がある。
		建設業（経営者）	・資材価格の値上がりが続いているが受注価格が変わらない状況からすれば、将来が不安になる。
		輸送業（経営者）	・原油価格は高止まりしているが、荷主からの運賃値下げ要求にも応じており、収益性は著しく悪くなる。
		広告代理店（営業担当）	・売上の主力領域である携帯電話の広告宣伝費が縮小傾向にある。
		公認会計士	・発注元が下請先に受注競争をさせ、その単価の低い下請先に発注を絞る様子が見える。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・中央の景気動向とは関係無く、地方では中小企業の状況が良くならなければ景気回復は感じられないが、むしろ所得が少なくなっているとか、ボーナスが無くなったなどということが多く聞かれ、消費意欲が減退している。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・取引先の住宅会社の受注が減少しており、引渡しとなる2、3か月先の消費に期待できない。
		悪くなる	農林水産業（従業者）
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・10月開始案件の受注は前年並みであることに加え、コールセンターの増員や製造派遣などの感触も良い。
		職業安定所（職員）	・今後、大型スーパーの進出によりテナントを含め2,000人以上、コールセンターの進出で200人規模の雇用創出が見込める。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・人材に対する企業のニーズはおう盛だが、より良い条件で就職、転職しようとする求職者との間に温度差がある。
		職業安定所（職員）	・企業の業績は回復しつつあると言われていたが、相変わらず求人は増加しておらず、逆に雇用調整も散見されるようになるなど、全体的な景気上昇までは期待できない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の伸び悩みは事実であるが、新規求職者、及び月間有効求職者も若干減少している。全国における完全失業率、完全失業者数の改善傾向は明るい材料である。
やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・中央と地方の格差なのか、採用意欲のおう盛な企業が少ない。	
	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）	・店舗前の道路工事が終了し、乗客数、売上共に元に戻ってきている。急に冷え込んだこともあり、おでんや中華まんなどのホット商品の動きが絶好調である。また、地区の運動会などの予約も入っており、数字を押し上げている。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・大河ドラマの良い影響が続くようである。
		百貨店（販売促進担当）	・当店の近くにショッピングセンターがオープンして1年になる。昨年10月のオープン以来、売上がマイナスに転じてきたが、1年が経過したので影響はなくなるとみている。また、天候も今月のような暑さは続かず、秋らしい陽気が訪れるので、やや良くなる。
		スーパー（販売促進担当）	・食品が順調に伸びていて大きなブレがないことから、気温の低下で衣料品が伸びれば店計としては大きく伸ばせる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・週末ごとに各種イベントが目白押しの秋を迎え、忘新年会あたりまでの予約が活発になりつつあり、より魅力的な商品企画が重要だと改めて認識している。ただし、宴会については時期的な判断も非常に重きを占めている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（スタッフ）	・10月に入ると気候も良くなり、いろいろな大会や催物などの大きなイベントがあるので、良くなっていく。また、11月後半からは忘年会のシーズンに入るので、少しは良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・9月に入っての暑さで、夏物も秋物も売れないと嘆いている小売店が多い。また、石油等の値上げにより各部品が上がり、これから景気が良くなるとは思えない。
		一般小売店〔精肉〕（経営者）	・原油価格の高騰による原材料の値上がりが大いに響いている。小売は値上げが難しいので収益が悪くなる。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・客は商品の購入に対して慎重である。必要な時に必要とされるように地道な販売活動を続けることで売上につなげたい。
		スーパー（経営者）	・食品原材料の値上げにより、製品の値上げが予想される。
		コンビニ（経営者）	・ホット商品は伸びるだろうが、ソフトドリンク、チルド飲料が落ちるので変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・客は自分のイメージにあった商品でないと購入しない傾向があり、妥協しない。イメージに合わなければ買物に結び付かない。無駄な買物はしない傾向は今後も続くと思われる。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が発売になっても販売台数は前年比マイナスとなっていることから、回復どころか現状を維持するだけでも大変である。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算期にもかかわらず、最悪の販売量である。景気回復は全く見込めない。
		乗用車販売店（営業担当）	・今まで自動車を購入する場合、現金とローンの比率が6対4くらいであったが、現金の客はなかなか購入意欲を示してもらえず、ローンでという客の中でローン審査が通らないケースが目立ち、販売量が伸び悩んでいる。
		一般レストラン（業務担当）	・10～12月の宴会場予約が出遅れている。特に忘年会の予約は本日現在ゼロである。通信販売部門は、6～8月は前年比50%増であったが、9月は前年実績をクリアするのがやっとという状態である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・来月中旬以降は秋の行楽シーズンという事もあり、現状それなりの予約が入ってはいるが、月初めの落ち込みと年末にかけての入込不足は否めない。月初めの落ち込みについては既に間際ということもありばん回す事は難しいかと思うが、年末については今後の対策次第ではそれなりの集客は可能ではないかとみている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・来客数が落ち込み、予約件数も激減している。客単価も伸び悩んでいる。
		旅行代理店（副支店長）	・円高、燃油高騰が景気に関係があるかどうかは疑問だが、企業等の収益が少ないため、団体客が増える材料が見当たらない。また、例年9～10月は農家の収穫等もあるため、動きは少ない。
	ゴルフ場（副支配人）	・全体的な客の動きとして今後1～3か月先までの引き合いは結構あるが、客はプレー代の上下に非常に敏感で、安ければそれなりに反応があるが、わずかの金額差で反応が鈍ってくる。また、会社や業種によってばらつきがあり、好景気な業種とそうでない業種との差がかなりある。全体的には、入場者の確保はできると考えているが、売上が追いついていけるかは疑問である。	
	美容室（経営者）	・美容専門学校の推薦願書が前年に比べ3割がた減っている。高校の推薦願書が減っているので、これから先良くなるとは考えにくい。	
	住宅販売会社（経営者）	・景気上昇傾向とは言われているが、一般消費者には還元されている様子はなく、手取り給与は上がりず税負担は増すばかりである。引き続き駅前ではマンション、郊外では戸建が建築ラッシュではあるものの、売れ残り物件も多く、売主側も100万円単位で値下げせざるを得ない状況である。	
	住宅販売会社（経営者）	・住宅ローンの金利が気になるところだが、上昇傾向は分かっているにもかかわらず昔のように駆け込み需要とはならない模様である。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ショッピングセンターの新規出店、特に県内最大規模をうたう超大型店が年内に出店する予定である。脅威であると共に、大型店同士の競争がショッピングセンター内の坪効率の悪化を懸念する声もあることから、全体的な消費の低迷を呼ばないかと懸念している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔青果〕 (店長)	・今の状態で1,500平方メートル級のスーパーが過剰に出店している状態では、需要、供給のバランスで従来の店が良くなることはまず考えられない。
		スーパー(統括)	・値上げについて各社とも様子見状態ではある。廉価が当たり前の消費者に対して、店頭価格を上げないで売上が上がっても利益の面で厳しくなるのは必至である。
		スーパー(統括)	・食品各メーカーは、原料コストの上昇を付加価値をつけたり量目を抑えたりして小売価格に跳ね返らないよう提案してきているが、小麦や食用油など素材メーカーの値上げは避け切れず、消費意欲を減退させる。
		衣料品専門店(統括)	・今年は残暑も大変厳しく、暑い日が長く続いており、買い控えの客も大変多い。ちょうど祭りの時期であるが、例年良い客の動きが、今年は非常に鈍いような気がしている。
		高級レストラン(店長)	・地価がいまだに下がり続けており、当県のように中小企業や零細企業がほとんどの地方は、大企業や大都市中心の景気回復の実感どころか落ち込みが続いている。
		一般レストラン(経営者)	・原油価格の高騰、またそのことによる物価への影響が出始め、値上げするわけにもいかず、利益的に厳しくなる。
		都市型ホテル(経営者)	・ホテルの乱立で客数は変わらないのにキャパシティだけが増え、価格による客引き合戦となり、深刻な状況に陥る可能性がある。
		タクシー運転手	・夜間の流し営業の成績が悪化している。県内企業の4分の3は赤字であり、法人からの依頼も減少している。タクシー業界はますます苦しい経営を迫られる。
		通信会社(営業担当)	・家庭用LPガスの販売に関して、原油価格の相変わらずの高騰による仕入単価の値上げ、配送コスト等販売経費の上昇を競合エネルギーである都市ガスや電気との兼ね合いもあり、100%小売単価に転化できないのが現状である。この状況が今後も続くと今冬に向け、かなりの影響が出る。
		その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 (職員)	・特に飲食物関係の材料費の値上げが、来月からほぼ確実視されている。当然ながら原価が上昇になるわけだが、現状において販売価格を上げることが、少々難しいと思うので若干懸念している。
		美容室(経営者)	・郊外に大型のショッピングセンターができ、その近くに既存の大型店もあったが、客足は新規店に流れている。当店は街中にあるためにその影響はあまり受けないと思うが、人の動線が変わりつつあるので、影響は徐々に出るかとみている。
住宅販売会社(従業員)	・販売量の減少傾向に加え、施工原価は確実に上昇しているので厳しい状況が続く。		
悪くなる		家電量販店(店長)	・新製品、特に話題性のあるデジタル関連商品の伸びが出ない限り厳しい。地上デジタル商品へ買い換えの進んでいない人に対する需要喚起策がないと、このまま景気は後退する。
		都市型ホテル(スタッフ)	・飲酒運転撲滅運動がかなり厳しくなりつつあるので、客が飲まなくなっているという状況がかなり浸透してきている。送迎バスも用意しているが限りがあるので、今後も心配は続く。
		設計事務所(所長)	・これから2~3か月先というと建築基準法改正から約半年経つ時期だが、建築の確認審査がずっと落ち込んでいるので、そのころになって本当に着工する物件が急激に落ち込み、目に見える形での建築不況が来るのではないかと懸念している。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		窯業・土石製品製造業 (経営者)	・年末商品及び特注品の受注により、受注量の増加が見込まれる。
	窯業・土石製品製造業 (総務担当)	・当業界を取り巻く環境は厳しいものであるが、公共事業等の発注見通しから多少良くなるのではないかとみている。	
	その他製造業〔環境機器〕 (経営者)	・フロン回収規制強化のためにフロン回収機関連が忙しくなっているのと同時に、今まで開発した機器が動き出しているためで良くなる。	
変わらない		化学工業(経営者)	・仕事の量はますます入っており、順調に推移する見込みである。また、環境省が策定した、環境への認証、登録制度に取り組んでいるので、現場の士気も大いに上がっている。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注量が伸び悩み、販売、売れ筋が全然出てこないということで、年内は低空飛行が続く。来年になると新規の仕事が入る予定なので、当社としてはかなり良くなるが、今年はためである。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・この7、8か月非常に良い状況できており、しばらくはこの状況が続く。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・パチンコ、通販業界のチラシ出稿量の落ち込みはまだ続きそうである。百貨店、量販店の売上は前年並み、リニューアルしたスーパーセンターは好調だと聞いている。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・原材料の値上げがじわじわと消費に影響してくるのではないかとみている。
		食料品製造業（製造担当）	・大豆も新穀が出てくるが、アメリカのバイオエネルギーの関係もあり、現状で2割ほどは値上がりしている。この先どれくらい上がるか想像できないが、業界全体で商品の値上げ努力をしないと体力の限界に達してしまう。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・取引先が倒産し、受注量がかなり少なくなってきている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・当社は電動工具の部品を受注している会社だが、アメリカの住宅着工件数が激減しているということで、大幅に注文が減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・下期のメインの取引先からの受注が下降線をたどっていると共に、環境問題から各種半田付け作業で無鉛対応の要求を受けており、経費を圧迫する要因が発生している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・これから先、受注量の減少のほかに原材料の高騰も予想され、収益に非常に影響が出そうである。
		輸送業（営業担当）	・輸送確保も通販系の輸送依頼は活発に伸びているが、その反面、小売等が落ち込んでおり、結果的に前年比は少し下回っていく状況である。燃料の上昇も収益減になり、厳しい状況が続く。
		不動産業（管理担当）	・今後も配管などのトラブルが予想され、緊急を要する補修が発生することが懸念されるので、修理費用が収益を減少させる要因になり得ると思われる。
	広告代理店（営業担当）	・大手資本の地方戦略は、安売りによる市場破壊が目立ち、体力の小さい地場の中小企業は苦戦を強いられている。今後、同業の中で更なる事業縮小や廃業が出てくるだろうという話が頻りに営業現場で聞かれるようになってきている。	
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・メーカーからのコストダウン要請は依然として強いものがある。一方で材料、燃料、ガス関係が依然として高値安定、あるいは上昇傾向にあるので、収益的に非常に厳しい状況になる。来年度のことを考えると、果たしてこのまま持続できるのかまだ不透明なところがあるので、悪くなるのではないかとみている。
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）		・10月以降展示会もあるので期待したいが、これまでの動きを見ていると売上の回復は難しい。ブランド物も時計、バッグは良いが、宝飾品の売上は伸びていない。しばらくは難しい状況が続く。	
建設業（総務担当）		・当地における建設業界の受注金額をみると、工事終了後原価割れの赤字工事となり、厳しい企業運営を強いられる状況である。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・今まで求人申込のなかった小規模事業所等からの求人申込がある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（経営者）	・複合型商業施設のオープン、アウトレットの追加オープンを抑えており、やや多忙になってくると思われるが、現状の手ごたえは変わらない。
		職業安定所（職員）	・求人数は落ち着いてきており、また、新規求人が増加する要因も見受けられない。
	民間職業紹介機関（経営者）	・求人をけん引する製造業において、大手数社が事務系の派遣社員を契約満了とする動きが目立ち、多くの失業者が発生しているが、中堅、中小に受け皿があり、収まる可能性がある。	
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人数は前月比で減少となっている。産業別でみるとサービス業で10%増加しているが、他産業では減少している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・小口の人員整理が数件見られ、離職者も増加傾向にある。原材料の値上げなどが少なからず雇用に影響してきている。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・秋採用を実施する企業も増えると予測しているが、学生側が主体的に活動できるかどうかで結果も左右する。今年の全体的な流れを見る中で、これからの時期によろしく動き出すような学生も多く、実質上のチャンスに比べて結果に表れづらい状況になるのではないかと懸念している。
	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		
	やや良くなる	百貨店（売場主任）	・気温が下がらず大苦戦をした8月の反動で、気温が下がった後の婦人服が一気に動き出すことが予測され、特に高額商品の動きが活発である。
		百貨店（売場主任）	・店頭売上にはあまり変化がないが、企業の周年記念や外商など大額の高額受注が増えてきている。
		衣料品専門店（営業担当）	・秋本番で気温が下がり、羽織物などの購買力が上がり、インナーなどの需要も高くなっていく。
		都市型ホテル（スタッフ）	・結婚披露宴の予約状況が11、12月に関して非常に好調に推移しており、このままいくと予算件数を大幅に超える。
		旅行代理店（従業員）	・世界遺産になった石見銀山の山陰方面が特に好調であるほか、他方面でも間際の予約が増えていることから期待できる。
		旅行代理店（従業員）	・年末の先行受注が、国内海外共に良い。
		通信会社（営業担当）	・液晶テレビの販売が好調に推移しており、デジタルサービスへの新規加入は今後も安定して増加していく。
		通信会社（営業担当）	・マンションブームが相変わらず好景気であるため、付随する家具類やテレビに関しても買換え需要が生まれ、デジタル対応への需要も増し、さらにCATVの認知とハイビジョンへの欲求も上がることから、結果的に契約数の増加につながる。
		ゴルフ場（支配人）	・リピーター客が増えている。
	設計事務所（所長）	・確認申請等の動きが滞っているものの、その他の継続的な作業や新たな受注の可能性はある。	
	住宅販売会社（従業員）	・建売住宅の大幅値引き、在庫整理により販売量は増加することに加え、例年、年末、年度末に向かい住宅不動産の動きが活発になるため、景気はやや良くなる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・最近、商店街を通る人の流れが若干減っており、買い物をせず、ただウィンドショッピングをしているだけの客がいることから、今後、景気が良くなるとは全く感じられない。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・中高年はやはり強く、秋の旅行シーズンに入り、パンツ類、ウール混合のカットソーやジャケット類の売行きが良いことから、冬に向けて全体の売行きが期待できる。
一般小売店〔雑貨〕（経営者）		・零細企業は環境の変化になかなかついていけない。	
一般小売店〔文房具〕（経営者）		・この一年ほど、飛び抜けて良いということは全然ない一方で、飛び抜けて悪いということもなく、ただ、じわじわと悪くなっているような状況であることから、これ以上は悪くならない。	
一般小売店〔家電〕（経営者）		・今月初めの雨の影響で非常に悪かった売上がいまだに取り戻せていない一方、催しを行うと客足はそれなりに良く、景気はあまり変わらない。	
一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）		・今後も天候等に左右される状況は続き、秋という季節感が非常に少ないまま冬物需要に入っていく。先月同様、今月も月々の生活イベントの開催がポイントとなる。	

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
		百貨店（総務担当）	・購買に慎重である原因は個人によって様々であり、一挙に好転するとは考えられない。
		百貨店（広報担当）	・原材料費の値上げを理由に食品加工品などの価格が上がっており、今後は家計を締める方向に行く。
		百貨店（広報担当）	・天候、気温に大きく影響を受けた8月であったが、本年3月以降、引き続き来客数が増加傾向にあり、消費のムードは上向きとみている。
		百貨店（販売促進担当）	・仕掛け次第で客の購買意欲が刺激され結果につながっていることから、工夫さえあれば売上向上につながる傾向が読める。
		百貨店（販売促進担当）	・昨年9月の大型SCオープンから1年を経て、その勢いが定着してしまっており、当店への来客数を前年並みに戻すのはほぼ不可能である。買上頻度の向上、滞留時間の延長を促す戦略を考えていかなければ難しく、商圏人口の増加によるプラスがどの程度になるかがポイントとなる。
		百貨店（店長）	・サラリーマン世帯の実質所得が前年と比較して伸びていない上、ファッション衣料、雑貨についてはファッショントレンドやスタイリングでの大きな変化が見当たらず、購買意欲を喚起する材料が少ない。
		百貨店（業務担当）	・個人消費を押し上げるような好材料のある経済環境にはなっていないなかで、個々人の買物のし好が十人十色になっている状況が百貨店の消費を押し上げるとは考えにくく、当面の傾向がしばらく続く。
		百貨店（販売管理担当）	・小売の現場で感じられる景況感は依然として厳しく、今後も上向きになる材料が見当たらないことから現状と同様に景気が悪い状況が続く。
		スーパー（経営者）	・競合の激しさ以外にも、やはり先行きの不安がなかなか解消されないことから消費意欲が高まらず、今後もあまり良くない状況が続く。
		スーパー（店長）	・9月も終わりに差し掛かっているがまだまだ暑い日が続いており、もう少し気温が下がらないと本来売れるものも全く売れない。季節指数である商品の棚替えが8月末から入っているが、秋冬商品が品ぞろえされているのに全く売れず、今の段階で3か月後の予測をしても今と変わらない。
		スーパー（店長）	・競合の圧力が非常に高まってきている基調は今後も変わらず、小売業としては非常に厳しい状況下にある。
		スーパー（仕入担当）	・原料原価、ガソリン代の高騰が続いているなか、値上げをすると販売量が一気に落ちるため、価格を考慮していかないと利益に影響する。
		スーパー（統括）	・客の買上点数は上昇傾向になく、買上商品も、広告商品などに関する反応は非常に良いが、価値訴求の高単価商品などは良くない。客の買い上げ方からは、景気が良くなる、あるいは良いという状況は決して感じられない。
		コンビニ（経営者）	・平日の来客数、売上が下げ止まり、週末、金曜日、土曜日の売上が前年をクリアできる程度に回復している。月曜日から木曜日及び日曜日の5日間で苦戦をしている部分があるが、この辺が良くなれば将来が少し明るくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・環境変化、販売チャンス、商品と特に目立つことがないことから、例年に近い販売状況となり、現状維持が一つの目標となる。
		衣料品専門店（営業担当）	・政治の影響が異常気象のためか、生活関連の商売の景気がなかなか良くなり低迷している。
		家電量販店（経営者）	・新製品の登場に期待したい。白物家電は省エネ機能が向上した製品が数多く発売予定で、TVは今年も大型化が推進する見込みである。TVは単価も落ちてきたので北京五輪をにらんだ台数アップが売上金額アップに結びつく。ブルーレイレコーダーもいよいよ本格的な普及が期待される。他方、パソコンは引き続き苦戦が予想される。
		乗用車販売店（経営者）	・依然として来客数が増えない。ガソリン代の高騰だけとは思えず、消費者の車への意識が変わってきている。
		乗用車販売店（経営者）	・一部食品の値上げが出てくるなか、給与等についてはいまだ上昇傾向になく、高額商品に対する消費者の考え方がネガティブになってきている。
		乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入ってきているが、販売は昨年度より2割ほどダウンしており、あまり良い状況でない。

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（販売担当）	・ 今月は決算期であるにもかかわらず、乗客数が少なく、企業の台替えの話も少ないことから今後も景気は大幅には良くならない。
		乗用車販売店（渉外担当）	・ 10月は東京モーターショーの開催と若年層向け魅力商品の投入があるため、この機会の、需要支持がある低燃費車、コンパクト車を軸にした若年層の取り込みと長期使用車ユーザーへの台替販売戦略が増販の決め手となる。
		乗用車販売店（総務担当）	・ 新型車発表、発売に伴って台数を増やさなければいけないのだが、客も購入に対して慎重なため、台数増が望めない。人件費の圧縮が必要である。
		その他専門店 [ 眼鏡 ] ( 店員 )	・ 市況全体が価格上昇の気運にあるためか、買い控えの傾向が見られ、しばらくは厳しい状況が続く。
		その他小売 [ 生鮮魚介卸売 ] ( 営業 )	・ 暖冬傾向で秋冬の食材の出足が悪い。
		高級レストラン ( 支配人 )	・ 近くの新しくなったビルに客が流れているが、これは一時的な問題でこれから先は元に戻る。
		一般レストラン ( 経営者 )	・ 消費者の財布のひもも硬く、会社関係も経費がネックとなりなかなか上がれないため、3か月後も消費動向は変わらない。
		一般レストラン ( 経営者 )	・ 高温のため、食材が不作不良で高騰して品薄になり、客に秋の味覚を食べさせることができない。
		都市型ホテル ( 支配人 )	・ 先々の予約状況で客の動きを見ても、大きく変わる様子はない。
		都市型ホテル ( スタッフ )	・ クリスマス時期の宴会の入込人数が前年比1割強落ちており、新年会の取込人数も前年比2割遅れている。大人数の忘年会や企業主催の社員対象のクリスマス会は減少して、10～20人の仲良しグループや、企業でも課や係等少人数の宴会が増える。また、新年会も単なるパーティーではなく、会社の1年間の方針発表を兼ねた会が増えているので、発表に使う会議室を余分に用意しないと受注できない。ホテルの宴会場の使われ方が変化しており、それに合わせて料金体系も変えていかなければ、売上は取れない。
		旅行代理店 ( 従業員 )	・ 先行受注状況は、過去3か月と比べて上向き傾向にあるが、景気の状態の割には成田出国者数が伸びておらず、業務性渡航の数字を伸ばせるかがポイントとなる。
		タクシー ( 団体役員 )	・ 一般客の利用は厳しく、企業は、交通費等の経費が軽減されない限り、なかなか当業界には回ってこない。さらに、我々の業界は今供給過剰になっているため、本来であればやや悪くなるが、年末の繁忙期に対する多少の期待感もあることから変わらない。
		通信会社 ( 営業担当 )	・ 北京オリンピックを来年に控え、テレビ需要を喚起するイベント等がなく、加入訪問営業を主体とした予算どおりの加入にとどまる。
		通信会社 ( 営業担当 )	・ 通信関連事業の競争は相変わらず厳しく、先行投資や対抗上の費用負担も増加傾向で、環境的には厳しさを増す。
		通信会社 ( 支店長 )	・ 新規の伸びは既に頭打ち状態であるが、今後は各社番号ポータビリティの施策展開が活発化する。
		ゴルフ練習場 ( 従業員 )	・ 毎月開催するゴルフコンペの参加者が大きく増加しているが、単価の安いものを求める傾向が強く、参加者は増えているが売上は横ばいという傾向がしばらく続く。また、若年層の客も増加しているがこちらもやはり値段の割安を求めている場合が多く、売上はあまり変わらない。
		競馬場 ( 職員 )	・ 売上は前年度レベルにとどまっているが、乗客数は減少を続けている。若干の売上増に景気の回復基調が見られてはいるものの、上向きとなるデータとはいえず、現状維持が続く。
		その他サービス [ 学習塾 ] ( 経営者 )	・ 9月からの入塾者数が昨年より若干上向きになっている。
		設計事務所 ( 職員 )	・ 6月の建築基準法等改正後の混乱は徐々に収束に向かう。再開発等の大型案件は順調であるが、鉄鋼、設備の上昇もあり、大型案件以外の低調な動きが活性化材料が見当たらない。
		住宅販売会社 ( 経営者 )	・ サブプライムローンの悪影響、金利の上昇等の懸念が多く、安心して購入できる意欲がわく環境が整わない限り、物件だけの勝負では売れない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	一般小売店〔印章〕 (経営者)	・量販店や、駅を中心とした放射線状で駅に近い店舗に客が流れており、商店街の力は非常に弱体化している。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	・最近では、競争相手も、商品だけでなく人件費に関わるサービス部分に関してまで格安及び無償提案が出てきている。どこで利益を保ち、商売が安定するのか、個人的にも危機感が増してきている。
		百貨店(総務担当)	・政局不安に加え、年金問題等将来不安が一掃されるまで個人消費は厳しい。業界は更なるし烈なマーケットシェアの争奪戦となり、体力勝負となる。
		百貨店(営業担当)	・オーバーストア傾向の中で新たなショッピングスポットの新規出店が相次いでおり、気温の低下と共に購買意欲が回復するかは微妙である。今後クリスマス商戦も含め、しゅんな商品の提案を継続し来客数の増加を図らなければ厳しくなる。
		百貨店(営業担当)	・中国国内情勢が不安定で、商品の納期遅れ等が既に発生している。納期の大幅な遅れは必至で、欠品が起きる状況にある。
		衣料品専門店(経営者)	・温暖化による天候異変が続き、冬物投入は様子を見ながらという状態のため、あまり期待できない。
		衣料品専門店(経営者)	・今後も天候に左右され、冬物の実需が冬物セール前に来るか不安である。秋物の消化と共に冬物導入のタイミングが読めない。
		その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	・原油の影響による紙類の値上げと、これまで好調であった調剤の伸びが鈍化していることから、景気は悪くなる。
		その他小売〔雑貨卸〕(経営者)	・消費税の問題がこれから焦点になってくる。
		通信会社(総務担当)	・10月下旬以降、ハロウィン行事及びイルミネーション行事が続き、連日大いににぎわう。ただし、当社を取り巻く事業環境は、競合企業の出現及び営業活動の展開により、ますます厳しさを増す。
		設計事務所(所長)	・建築の着工率がこの2～3か月極端に落ちている。業務の時間が長時間掛かると同時に、クライアントの理解が得られるかどうか、厳しい状況である。設計料のアップを客に認めてもらわないとますます厳しい。
		その他住宅〔住宅資材〕(営業)	・建築基準法改正の問題や経済の停滞感というものに対する策が特になく、景気の停滞が継続する。
			悪くなる
コンビニ(経営者)	・従業員が全く集まらず、アルバイト、パートの時給を大幅にアップしているため、収益を大幅に圧迫している。		
衣料品専門店(次長)	・中国製品については中国国内沿岸部での人件費高騰のために売価を上げざるを得ず、原料、材料費の高騰による単価上昇と、運送コストの急上昇が売上に影響を与えている。		
乗用車販売店(販売担当)	・トラックの輸送料が減少し軽油は高止まり、運送業界は相当厳しい。さらに、トラック部門に民営化した郵政が参入してくる不安があり、今後輸送業界はますます厳しくなり、輸送業界にトラックを販売しているディーラーも厳しくなる。		
美容室(経営者)	・ディスカウント店に客が取られている。		
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	その他製造業〔ゲーム〕(経営者)	・一部のゲーム機本体の値下げと、年末にかけて発売される新ゲームソフトに期待が持てる。
		金融業(審査担当)	・企業、個人の資金調達ニーズはおう盛で、資金余剰の状態が続いており、為替、株式、不動産に資金が流入しているため、景気上昇の底支え要因となる。
		不動産業(総務担当)	・この9月に開業したビルのオフィス、店舗とも満室で、収益力のアップが期待できる。
	変わらない	食料品製造業(経営者)	・景気回復感は多少あるが、物価が上がる心配をしている人が多い。
		繊維工業(従業員)	・中国を始めとした東南アジアからの輸入攻勢は、引きも切らさず継続しており、国内繊維産業は相変わらず大きな打撃を受け続けている。唯一の希望は、中国からの輸入品に対する大きな不安感が消費者の間に拡大していることで、国内回帰の機運が盛り上がり、繊維産業にも波及することを願っている。

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	
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・年末から年初に掛けて例年受注量は多くなるが、依然として低価格競争が激しいため大幅な利益増は見込めない。	
		化学工業（従業員）	・販売実績も生産計画も増減がなく、安定している。	
		プラスチック製品製造業（経営者）	・当面の受注量の大幅な落ち込みは心配ないが、再燃してきた原油価格の高騰による仕入れコストの上昇や海外生産シフトの不安が付きまとう。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・客先へ行っても、年内の明るい話がないため、当分この状態で続く。	
		建設業（経理担当）	・鉄や石油関連の材料費が軒並み上昇しているにもかかわらず、その分を受注単価に反映できない状態がしばらく続く。	
		金融業（審査担当）	・中古車販売業は車の売行きが芳しくなく、景気回復の実感が少ない。	
		金融業（渉外・預金担当）	・運転資金等借入の書き換えの延長が多く、設備資金の需要が少ない。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・客先で、設備投資にかかわる一応の予算は付いているようだが、予算執行にまで至らず、提案、見積提出などの件数が減少している。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。	
		やや悪くなる	プラスチック製品製造業（経営者）	・政治、政局の不安定さに加え、原油の高騰により副資材と諸物価が高騰していることから先行きは悪くなる。
			金融業（支店長）	・原油価格の高騰と鉄鋼関係の材料の値上がりにより、企業の利益部分が圧迫されている。個人は住民税の値上げが消費にかなり響いているので小売業も厳しく、景気は下向き。
不動産業（経営者）	・店舗の契約金、特に敷金等が10年前と比べて半分以下になっており、建築協力金の名目で高額な敷金を集めて建築されるビルも少なくなっている。賃料も当時より10パーセントは下がっているため、同業者は募集に苦労している。			
その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・客先の工場などの稼働率低下傾向がしばらく続く。			
悪くなる	食料品製造業（経営者）	・駅前の開発と各駅前の大型店同士のオープンにより、秋から年末の商戦は厳しくなる。		
	輸送業（総務担当）	・繁忙期を迎え物量が増えても、運賃、料金の値下げと軽油価格の再高騰により、収益の悪化が更に進み、運送事業そのものの存在が問われる。		
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・飲食業、サービス業の求人活動は多少鈍化していたが、今後動きが活発化する時期に入る。そのような中でも採用難の状態が続き、他社との差別化を図るような求人活動が必要となる。	
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・駅前再開発地域や、リニューアル予定の大型店がある地域での動きに伴い、出店テナントから地元採用の求人などが始めている。	
		職業安定所（所長）	・新規求職者数が前年同月比17か月連続で減少した一方で、新規求人者数が一進一退を続けていることから、管内の雇用情勢は、やや良くなるという判断が続く。卸、小売業及び一進一退にある製造業や情報通信業の新規求人の動向には注視する必要があるが、全数の3分の1を占めるサービス業からの求人は引続き堅調に推移している。	
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・コンピュータ専門学校の就職担当をしているが、企業の採用意欲が強く、パブル期に近い状況で内定をもらっている。	
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・まだ内定していない学生はいないが、今から求人票を送付しても良いかという企業からの問い合わせが増えている。	
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・先付けの派遣や紹介予定派遣の依頼は順調ではあるが、就業希望者が依然として減少傾向にあるということには変わりがなく、スキルの高い人材も少なくなってきた。	
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・景気の良い業界と減退している業界の差が依然としてある。相変わらず低調な食品、流通、小売業などが追い付いてくれば景気の回復が本物となる。	
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・偽装請負等の諸問題の影響が、派遣、請負企業の募集量が微減傾向にあるものの、直接雇用に切り替わっている印象は少ない。また、10月より施行される改正雇用対策法の年齢制限の撤廃の広告業界への影響が未知数である。現時点で年齢制限撤廃に対する企業の戸惑いは大きく、ほとんどの中小企業は対策を講じ切れていない。	

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
		職業安定所（職員）	・有効求人数の増加等プラス面がある一方で、公共事業の削減、貸金業法の改正、M & A等による雇用調整事案がやや多くなっている。
		職業安定所（職員）	・当所の有効求人倍率が4か月連続で前月を上回っているが、新規求人に対する正社員求人の割合が依然50%台で止まっており、求職者とのミスマッチが解消されていない。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・求人数の伸びの鈍化に伴い採用数にも徐々に伸びの鈍化が始まっている。特に大量採用を計画する企業は減少しており、やや下降する気配である。
	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		
	やや良くなる	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・消費者の普段のお金の使い方は、ますます慎重になっている。しかし、記念日やクリスマス、忘年会等のイベントには、大きな出費をする傾向が強くなっており、年末は盛り上がりを見込める。
		家電量販店（店員）	・パソコンの新OSに対する不安がなくなってきており、今後パソコン販売量は回復してくる。
		乗用車販売店（従業員）	・冬のボーナス期に向けて、各社が新型車を投入するため、市場が活性化する。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車の発売を迎えるため、政治が落ち着きを取り戻してくれば、良い方向に向かう。
		乗用車販売店（従業員）	・夏場の本来売れない時期にある程度売れ、9月までその状況が続いているため、先行きにも手ごたえがある。
		ゴルフ場（企画担当）	・ここ1～2か月は猛暑の影響で予約が伸びず低迷していたが、11月以降の予約件数は昨年以上となっている。今年度の入場者数は、傾向的には増加している。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・入校の問い合わせ件数が、増加している。
		住宅販売会社（従業員）	・土地購入者が増加し、家の新築を検討する人も増える。金利が落ち着いている今が、チャンスである。
	変わらない	商店街（代表者）	・薄型テレビを始めデジタル家電の単価下落が著しく、今後は売れても利益が出ない。
		商店街（代表者）	・原材料費や原油価格の高騰に伴う影響は今後も続くため、このまま推移する。
		商店街（代表者）	・これから季節商材が売れる時期に入ってくるが、週の前半の客の入りが悪く、金、土、日曜日だけで商売しているような状態は、今後も続く。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・地元の景気は低い水準で安定しており、今後も現状が続く。また、定率減税の廃止やガソリンの値上がりの影響が、今後もじわじわと出てくる。
		百貨店（企画担当）	・現在のところ、秋冬商戦でヒット商品となる商材が見当たらない。現状が、年明けのクリアランスセールまで続く。
百貨店（婦人服販売担当）		・今年の秋も、富裕層や購買目的のあるキャリア層による売上は維持できるが、それ以外の層からの購入は厳しくなる。	
スーパー（経営者）	スーパー（経営者）	・原油、とうもろこし、大豆などの主原料の価格が上昇しており、大手メーカーでは食品の値上げをしている。しかし、中小スーパーでは、利益率が低下しても値上げせずに販売している。今後もこの状態が続く。	
	スーパー（店員）	・客単価は上昇しているが、今年は秋が感じられないまま冬を迎えることが予想され、季節商材が動かず横ばいが続く。	
	スーパー（営業担当）	・ガソリンの高騰、可処分所得の伸び悩みで、消費の低迷は今後も続く。	

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
		コンビニ（経営者）	・売上、乗客数は、ここ数か月間、前年比でほぼ100%と変わらず、今後も今の状態が続く。しかし、今の厳しい状態がこの先も続くというも、本当に困ったことである。
		コンビニ（エリア担当）	・売上の厳しい状況は、今後も継続する。
		衣料品専門店（経営者）	・暖冬になると、ジャケット、コートなど高価な衣類の不振が続く。ただし、手ごろなセーターの売行きは良く、ある程度はカバーする。
		衣料品専門店（経営者）	・少し明るくなってきたかと思うとすぐに元に戻るが続いており、今後もこのような推移が続く。
		衣料品専門店（企画担当）	・今後も売上は天候に大きく左右される傾向に、変化はない。
		乗用車販売店（経営者）	・10月から製品の値上げが予定されているが、良くなる要素は特にはない。
		乗用車販売店（経営者）	・このところの客層は、自動車が必要な地区の住民に限定されている。今後もこの傾向は続く。
		乗用車販売店（従業員）	・増販を見込める要素は特になく、今後も現状維持が精一杯である。
		乗用車販売店（総務担当）	・軽自動車へのシフト、若者の自動車離れといった傾向は、今後も続く。
		住関連専門店（店員）	・冬物の出足は良いが、今後も大きな変化はない。
		その他小売〔水産物卸売〕（経理担当）	・今後も低水準のまま、多少の上下がある状態で推移する。
		一般レストラン（経営者）	・紅葉シーズンを迎えるが、最近は道路が渋滞するほど行楽客が訪れるということが、ほとんどなくなっている。そのため、週末客の増加はあまり見込めない。
		一般レストラン（従業員）	・低い水準での安定が、今後も続く。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・ガソリン、食品、原材料の価格上昇によって、今後も消費は手控えられる。
		都市型ホテル（従業員）	・予約件数は、これまでと変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・予約件数は、やや増加している。ただし、景気が上向きと判断するほどではない。
		旅行代理店（経営者）	・原油価格の高騰が今後も続けば、航空料金の値上がりや航空会社の撤退、旅行代理店への手数料削減など、様々な影響が出てくる。
		タクシー運転手	・小麦粉、とうもろこし等の値上がりが家計に響き、財布のひもは更に固くなる。
		通信会社（企画担当）	・新メニュー、新サービスによるこ入れを図っているが、競争環境は今後一段と厳しくなり、現状維持が精一杯である。
		通信会社（サービス担当）	・客は安い方へと流れるため、値下げした料金を元に戻すには時間が掛かる。
		テーマパーク（職員）	・周辺道路のアクセス網の整備といったプラス材料はあるものの、レジャーへの意欲は薄れており、相殺される。
		ゴルフ場（経営者）	・来場者数は増えてきているが、単価が下げ止まっていない。近隣のゴルフ場との価格競争は、今後もますます激化する。ただし、コンペが増えてきているのは、明るい兆しである。
		美顔美容室（経営者）	・同業者が増えてきているため、新規客を獲得することが難しくなる。
		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）	・元請からの引き合いがなく、停滞が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・個人消費は不安定な状態が続き、法人需要も今後は鈍化する。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・諸物価の値上がりに伴い、商品値上げをせざるを得ないが、それが来客数や売上にマイナスに作用する。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・油、バター、チーズ、小麦粉等が値上がりしているため、商品値上げの時期を模索中である。値上げすると、その商品の売上がしばらく減るのは避けられない。
		百貨店（販売担当）	・クリスマス前には、買い控えが起きる。クリスマスギフトの購入時期が遅く、短期集中型になっている点も不安である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（販売担当）	・名古屋駅前地区の活況は一段落しつつあり、名古屋の景気は頭打ちに戻る。
		スーパー（経営者）	・大型店間の安売り競争により、地元の商店は消え去っていく。
		スーパー（店長）	・食品等の一斉値上げの影響が、今後少しずつ出てくる。中国産品から国産品へのシフトや、それに伴う単価上昇があっても、買上点数の減少による影響の方が大きい。
		スーパー（店長）	・ガソリン価格の高騰に加えて、諸物価の高騰が相次ぐ。先行き不安から、消費は低迷する。
		スーパー（総務担当）	・彼岸団子、おはぎといった季節の和菓子の買上点数が、昨年に比べて3%ほど減少しており、今後も厳しさが続く。
		スーパー（仕入担当）	・原材料価格の上昇が続き、今後は製品価格の値上げも相次ぐと見られるため、消費者の購買意欲は低下する。また、各スーパーは利益率が低下しても販売価格を抑えるため、収益面で一段と厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・ガソリン価格の高騰や消費税率の引上げ懸念もあり、消費者は一段と出費を控える。加えて、競合店の出店が予定されており、更に厳しくなる。
		コンビニ（企画担当）	・灯油価格の上昇もあり、消費は冷え込む。
		コンビニ（商品開発担当）	・食品の価格が、少しずつではあるが、目に見えて上昇してきている。今までの価格を維持できなくなった弁当類が、確実に増えている。限界を超えると、消費全体が一気に悪化する可能性もある。
		コンビニ（店長）	・新商品が出て、相当なインパクトがない限り、売れない状態になっている。今後も厳しい状況が続く。
		コンビニ（店長）	・燃料費の値上がりに伴い、諸物価が高騰する。
		衣料品専門店（売場担当）	・消費者は一段と堅実になり、クリアランス前の買い控えが増える。
		家電量販店（店員）	・日常の消費はかなり切り詰められているが、今後も一段と緊縮が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・決算期のこの時期にこの状態なので、先行きは一層暗い。新型車や特別仕様車が出て、効果は一時的である。売上の急激な減少はないが、来客数が減り、財布のひもも更に固くなっているため、先細りである。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・前年と比べ、客単価が大幅に落ち込んでおり、来客数も減少傾向にあるため、今後も苦しい経営状態が続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・原材料価格が高騰しているため、当店でも苦しい状況が続いている。また、諸物価が上昇するため、客足も遠のく。
		観光型ホテル（経営者）	・地元経済の停滞が続き、地元客の利用の多いレストランの売上が、前年比60～70%と伸び悩んでいる。また、原材料費の値上がり分を、商品価格に転嫁できないため、採算が悪化する。
		観光型ホテル（販売担当）	・10、11月の婚礼予約が、半減している。また、去年は団体の宿泊客が多かったが、今年は少ない。
		都市型ホテル（経営者）	・規制緩和後のひずみや、最近の政治的な混乱が、今後の景気動向にも影響を与える。
		都市型ホテル（支配人）	・諸物価が高騰するが、販売価格に十分転嫁できないため、収益が圧迫される。
		都市型ホテル（営業担当）	・法人の宴席が、今後も減少する。
		旅行代理店（従業員）	・正月の海外旅行や宿泊の申込が、例年より減少している。また、猛暑の影響でスキーツアーの時期も遅れることが見込まれるなど、良くない材料がある。
		テーマパーク（職員）	・高速道路の開通に伴って、素通りや日帰り客が増える。周辺では、閉店する土産店も多い。
		パチンコ店（経営者）	・監督官庁による規制強化の影響が、今後も出てくる。
		理容室（経営者）	・今後も安い理容店の出店が続くため、悪くなる一方である。
		住宅販売会社（経営者）	・個人所得が増えていない一方で、原材料は値上がりしており、先行きは不安である。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔工務店〕（経営者）	・どこの建設会社でも工事の遅れが生じており、今後の見通しも良くない。
	悪くなる	住関連専門店（営業担当）	・6月の建築基準法の改正に伴う混乱は、今後も続く。特に中小ゼネコン、工務店、関連業者への影響は、深刻になる。

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
		高級レストラン（スタッフ）	・消費者の手取り所得が減少し、株式市場も不安定であるが、これらは経験上、レストラン業では業績悪化に結び付く。
		一般レストラン（経営者）	・郊外の店舗では、今後來客数や売上が増える見込みは全くない。
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） 電気機械器具製造業（経営者） 輸送用機械器具製造業（統括）	・新規事業の無料誌の売上見込みが、良好である。 ・情報関連は不透明であるが、自動車、工作機械関連は、今後も引き続き好調である。 ・主力取引先の業績は順調に回復しており、当社に対する発注量は順調に増えている。今後も引き続き、業績は改善する。
	変わらない	食品製造業（企画担当） パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当） 窯業・土石製品製造業（経営者） 窯業・土石製品製造業（社員） 一般機械器具製造業（経理担当） 一般機械器具製造業（販売担当） 建設業（総務担当） 輸送業（経営者） 輸送業（従業員） 輸送業（エリア担当） 金融業（企画担当） 広告代理店・新聞販売店〔広告〕 広告代理店（制作担当） 新聞販売店〔広告〕（店主）	・原材料価格の高騰が続くが、小売店では商品価格への転嫁が難しいため、食品製造業でも販売価格へ100%価格転嫁することはできない。そのため、引き続き企業収益は圧迫される。 ・原材料価格が値上げされたが、販売価格の値上げは難しい。しかも、競争が激化しており、今後も厳しい。 ・2～3か月前の住宅着工件数は、その前の2～3か月と比べて2%ほどの増加に止まっており、今後半年間の窯業界の景気はほとんど変わらない。 ・原材料価格の引上げをメーカーから打診されており、今後更に利益は圧迫される。低価格な原材料へのシフトを図りたいが、取引先の承認が必要であるため、簡単ではない。 ・修理、検査依頼の方が新規発注よりも多いため、今の状態で変わらない。 ・主力の米国市場からの受注量が減少しているが、米国の自動車産業ではストが発生するなど明るい話題がなく、長期計画に基づく設備投資の受注は当面難しい。他の市場の受注でカバーすることも困難である。 ・今後上向きになっても、原材料や石油関連製品の値上がりがあるため、相殺される。 ・製造業、小売業関連の物量は、今後も横ばいで推移する。 ・原油価格の高止まりに伴うコスト上昇は今後も続くが、価格転嫁ができない限り、苦しい経営を続けざるを得ない。 ・国際貨物に関しては、為替動向、国際情勢などに変化の要素がなく、今後も変わらない。 ・個人の住宅取得の動き、法人の設備投資への動き共に、引き続き強い。しかし、法人の設備投資は内部留保の範囲内であり、景気を更に良くするには至らない。 ・百貨店を始め大手企業から、年末商戦向けの広告掲載依頼が多数ある。しかし、年末以降の広告掲載依頼件数が、やや伸び悩んでいる。 ・今後に向けた引き合いは増えているが、受注件数は少ない。
	やや悪くなる	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者） 化学工業（総務担当） 化学工業（人事担当） 金属製品製造業（経営者） 金属製品製造業（従業員） 輸送用機械器具製造業（総務経理担当） 輸送業（エリア担当）	・原材料価格が上昇するが、販売価格に転嫁できないため、利益率は悪化する。 ・取引先との交渉によって、販売価格は少し値上げできている。しかし、原油価格の一段の上昇によって、原材料の仕入価格は更に上昇しそうである。 ・米国のサブプライム問題が長引き、原油価格も更に高騰する。その上、為替相場が1ドル115円を切れば、企業利益に大きな悪影響が出る。 ・見積依頼が減少傾向にあるため、当面、受注は停滞する。 ・建築関連では施工量が落ち込むため、仕事量が減少する。 ・国内では新車販売が伸びないことに加えて、円高に伴って輸出まで減少する。 ・軽油等の燃料価格が高止まりしている上に、貨物の荷動きも緩慢になっており、先行きは厳しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		不動産業（経営者）	・物件の供給過多に伴い、今後はやや悪くなる。	
		行政書士	・企業活動に活気がない。	
		公認会計士	・原油価格や原材料費、人件費、管理費が高騰しており、中小企業では、収益率の低下が止まらない。また、大企業から下請企業に対するコスト低減要求も、一段と厳しくなる。	
		経営コンサルタント	・三重県北部では、これまで電機関連の設備投資、求人が共に活発であったが、現在は一段落している。また人材不足のため、今後は東北地方への工場進出が検討されている。 ・住宅需要に関しても、従業員は派遣労働者が中心であるため、売れ残る傾向にある。	
	悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・大手企業が集中購買などに動いており、中小企業にとっては厳しい状況が今後も続く。	
		建設業（経営者）	・世情不安や中小零細企業に対する銀行の貸し渋りが、今後も景気を悪化させる。	
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・中途採用の動きが強くなっており、今後も紹介予定派遣は増加する。ただし、企業のニーズに合う人材は不足しており、正社員への採用率は相変わらず伸び悩む。	
		人材派遣会社（社員） 新聞社〔求人広告〕 （営業担当）	・正社員採用の求人案件は、引き続き好調である。 ・製造業の期間工の募集増に合わせて、土木、建築関連での求人もやや持ち直す。	
	変わらない	アウトソーシング企業 （エリア担当）	・派遣業界の労働者不足は深刻であったが、自動車製造業が一部減産していることと、正社員化の流れもあり、派遣社員の需給は緩んでくる。	
		求人情報誌製作会社 （編集担当）	・年末に向けて、派遣や業務請負の求人が少し増加するが、大きく伸びることはない。	
		職業安定所（所長）	・求人数は安定的に推移しており、企業業況も依然として活発であるため、今後も大きな変化はない。	
		職業安定所（職員）	・企業活動は活発化しており、求人も増えるなど、明るい面がある。ただし、原油や原材料の価格高騰によって、企業利益や労働者所得の増加には結び付かないため、当面変わらない。	
		やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・正社員採用の傾向が続いており、派遣から直接雇用への切替えが増えている。ただし、派遣業界にとっては、スタッフの減少につながるため、スタッフの獲得競争が今後も続く。
			人材派遣会社（社員）	・例年なら派遣求人の多い時期に、採用数が激減しているため、今後半年間はやや悪い状況で推移する。
		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）	・百貨店を核店舗とする大型再開発ビルがオープンしたため、この波及効果が期待できる。
		一般小売店〔精肉〕 （店長）	・季節の変化が鈍いため、食品販売業者にとっては売りにくい状態になっているが、これから秋が深まるにつれ、消費者の購買意欲が増す。
		コンビニ（経営者）	・例年であれば売上が減少する時期に向かうが、店舗のリニューアルにより焼きたてパンコーナーを新設したため、売上増加が期待できる。
		家電量販店（店長）	・年末に向けて大型テレビの需要は増える。さらに寝室、子供部屋などの2台目需要も盛り上がる。また暖房機では、石油ファンヒーターの生産メーカーが減少したことや、クリーンで安全なエアコン暖房のイメージが高まっているため、エアコンの需要が増加する。
		乗用車販売店（総務担当）	・新型ミニバンの予約が発表前から殺到しており、この秋の商戦では強気の販売体勢で販売を上乘せる。
		その他専門店〔医薬品〕 （営業担当）	・健康食品を始め、高齢者向け化粧品、歯周病予防商品などが動いている。
	通信会社（社員）	・携帯電話の新端末の発売を予定している。	

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	住宅販売会社（従業員）	・全国規模の大手住宅メーカーが北陸で本格的に動き出したため、高品質で低価格の住宅競争に拍車が掛かり、消費者の家に対する考え方が変わるかもしれない。このため、大勢の客が展示場に足を運び、活気づく。
		百貨店（営業担当）	・来客数を増やす材料がなかなか見当たらない。客の慎重な買い物態度は変わらず、イベントにおいても特別なものは別にして、通常のものでは集客が難しい。
		スーパー（店長）	・野菜の価格が高値で推移しているため、買い控えが続く。
		スーパー（営業担当）	・年末、クリスマスなどの時期に向かうが、客は必要な物しか購入しない。
		家電量販店（経営者）	・地上デジタル放送開始によるテレビの売上増加に期待できるが、それ以外の商品では好調となる材料が見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・輸入車は様に値上げ傾向にあり、ローン金利も各社で上昇しているため、盛り上がりには欠ける。
		乗用車販売店（営業担当）	・6か月間の販売量、来客数などを見ると、前年に比べほぼ横ばいで推移しており、この状態が続く。
		自動車備品販売店（従業員）	・ガソリンの高騰が続いているため、車関連商品の購入に悪影響がある。
		一般レストラン（スタッフ）	・年金、消費税問題が横たわっており、先行きに不透明感がある。また、ガソリン代に続いて、カップめんや外食など食の部分でも値上げが始まり、家計を圧迫する。
		スナック（経営者）	・中小企業の客からはコスト割れの仕事が多いことや、売掛金の回収不能など先行きに不安を訴える声が多く聞かれる。
		観光型旅館（経営者）	・10月以降は募集型団体を中心に宿泊客数は前年より増加しているが、原油高や中国産食材の安全性などに起因する食材仕入価格の高騰が心配である。
		旅行代理店（従業員）	・先行予約状況を始め、同業他社や宿泊機関からの情報によっても、明るい話が見当たらない。
		テーマパーク（職員）	・能登半島地震等の風評被害により、特に団体客を中心とした減少が年内一杯は続く。
		競輪場（職員）	・6、7、8月と連続して入場者数及び売上が減少したが、9月は8月に比べ入場者数で7.3%増、売上で7.2%増となり、10月以降もこの水準維持を期待している。
	その他レジャー施設（職員）	・レジャーの予定が立てにくいのか、宿泊については直近予約の傾向が以前よりも強まった。逆に宴会では定期・定例的な予約は横ばいだが、急に実施が決まるようなケースは少ない。レジャー消費に対しては客に慎重な動きが見られる。	
	やや悪くなる	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・取引先は仕入単価の圧縮に強気の姿勢を見せており、今後も厳しい状況は続く。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・文具業界では10月からコピー用紙の値上げが予定されており、利益はますます厳しくなる。
		百貨店（営業担当）	・9月末にようやく気温が低下したが、今年は暖冬が予想されるため、厚手のジャケットやコート類が苦戦する。
		スーパー（総務担当）	・商品が値上がり傾向にあり、更なる原油高が心配である。
		スーパー（副店長）	・天候不順にも増して、競合店の出店により多大な影響を受ける。
		コンビニ（経営者）	・来客数が増えないなかで、弁当などの単価が若干低下気味となっており、この傾向が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前年の大型宴会の代替物件が無く、また利用客数に回復の兆しが見られないことから減収となる。
		タクシー運転手	・当初値上げ方向で進んでいたタクシー運賃は一部の会社で値上げ申請を取り下げたため、全社が値下げ申請することになった。今後ますます客の奪い合いが激しくなる。
		通信会社（営業担当）	・新しい携帯電話の発売が近くなっても従来製品の価格が低下しないため、客の買い控えが散見される。
		住宅販売会社（従業員）	・建築基準法改正に伴って建築確認申請手続きに影響が出始め、打合せから契約までの時間が掛かり過ぎる。
	住宅販売会社（従業員）	・良好な分譲地は期待できるが、注文住宅、分譲住宅とも先行きは非常に厳しい。	
	悪くなる	商店街（代表者）	・原油高騰、天候不順の影響を受け、値上がり商品が相次ぐ傾向にあり、一層の消費離れが懸念される。
		スーパー（店長）	・当店周辺の1キロメートル圏内に、大手資本のスーパーがこの数年間で4店も出店した。11月には500メートル以内に5店目が出店するが、お手上げの状態である。
		パチンコ店（店員）	・人気台が不在のため、更に悪化する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
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（総務担当）	・引続き国内市場の受注状況は厳しいが、引き合い件数は増えている。設備意欲が出てきたと感じる。
		通信業（営業担当）	・9月後半から徐々に通信機器の販売数が増えてきた。好調な9月期決算の影響かと思われ、先行きは明るい。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・既に来年の春物の生産に入っているが、高機能を中心とした実用衣料が先行しており、ファッション性の衣料はやや遅れ気味である。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・少なくとも年内は好調な状態が継続する。
		精密機械器具製造業（経営者）	・当社の今後2、3か月の受注数は例年とは異なり、20%程度増加している。しかし、材料供給業者などの話では、眼鏡産地全体では減少傾向が続いているという。
		輸送業（配車担当）	・燃料費が急に低下するとは思えず、利益の上からない状況が続く。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・広告媒体の多様化により、クライアントが折込を選択しない傾向が見られる。
	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・今回の規格変更を主とした食品値上げは原料、包装資材、燃料とあらゆるものの値上げが要因となっているが、今後原料が一段と高騰することが明らかになっており、収益性は更に厳しくなる。
		繊維工業（経営者）	・残暑が厳しいため秋物が苦戦しており、受注の先行きに力強さが感じられない。一方、原油高騰によるコスト増から収益の確保が難しくなりつつある。
		金融業（融資担当）	・原油高や物価上昇により、企業の売上及び個人消費が一時的に減少する。
		司法書士	・中小貸金業の倒産、廃業の影響による多重債務問題の深刻化が予想される。
	悪くなる	建設業（経営者）	・原油価格の上昇により、舗装工事の主要資材であるアスファルト合材の今年2度目の値上げが10月に予想されている。値上げとなっても設計価格に反映されるまでにタイムラグがあり、競争激化と資材価格の上昇で、ますます採算性が悪くなる。
建設業（総務担当）		・資材価格や協力業者の工賃上昇が続いている。加えて受注工事の着工遅れも重なり、工事採算の低下も見込まれ、厳しさが増す。	
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）	・紹介予定派遣を希望する求職者が若干増えてきている。ただし、正規の採用では慎重な決定となるため成約件数が伸びない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が前年同月比で減少しているが、新規求職者も同じく減少している。
		職業安定所（職員）	・パート求人の増加に加え、製造業を中心に派遣への切替えの動きが見られるなど、依然として非正規求人の占める割合は大きい。
		民間職業紹介機関（経営者）	・工作機械メーカー等からは、受注が回復するまで人員は現状維持と聞いている。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・市内中心部に大型デパートがオープンしたため、従来の求人といったん落ち着く可能性がある。
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
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・医者を中心に客単価の高い客層が増えているほか、店の前で月1回行っているイベントでは徐々に人出が増えていることから、当店の知名度が更に上がる。
		一般小売店〔ゴルフ用品〕（店長）	・厳しい残暑が販売単価に響いている。消耗品は例年どおりの動きであったものの、高額品に動きがなく、単価全体が低下している。
	百貨店（売場主任）	・気温に左右されない食料品などの売上は堅調であるほか、秋物、冬物衣料も例年より遅れているだけで、これから徐々に売れ始める。	

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（経理担当）	・当面は悪化要因が見当たらず、売上は安定的に推移する。
		乗用車販売店（経営者）	・もうしばらくは新車の販売好調が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・最近は土日の来客数が非常に多くなってきている。
		高級レストラン（支配人）	・猛暑による観光客の減少もないことから、今後も来客数は安定的に推移する。
		タクシー運転手	・今までゴルフの客は土日以外は少なかったが、最近はずっと平日のゴルフ客も増えてきており、タクシーの利用が増える。
		通信会社（社員）	・光ファイバーサービスの認知度が上がっているほか、価格の比較などで当社の良さが客に伝わってきている。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・地価上昇が報じられるなか、実際に相場の上昇している地域では新規供給が少し遅れている。今後は在庫物件のクリアランスを中心に、販売状況が好転する。
	変わらない	一般小売店〔花〕（経営者）	・イベントの多い季節になるものの、取引先では経費を抑える傾向があるため、売上は伸びにくい。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・ガソリンなど様々な商品が値上がりする一方、所得はそれに見合うほど増えていないため、しばらくは様子見が続く。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・商品価格の上昇を受けて、客は年末まで様子を見るようなスタンスとなる。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	・喫煙率が全体的に下がっているため、景気が堅調に推移しても、たばこの売上は減少する。
		一般小売店〔花〕（店員）	・固定客が多い一方、新規の顧客は増えていない。
		百貨店（売場主任）	・気温が下がれば上向いてくるものの、まだまだ実需による購入が中心であるため、大きくは好転しない。
		百貨店（売場主任）	・近隣の百貨店のオープンや、複合商業施設の2期オープンにより前年は良かったものの、今年は特に大きな変化はない。一方、当店はリニューアル工事に入ることによって売場面積が縮小するが、それで大きく落ち込むことはないものの、上向き要素もない。
		百貨店（営業担当）	・特に目新しい新商品が出ておらず、特定のブランド品にしか動きがみられないことから、厳しい状況は今後も変わらない。
		百貨店（サービス担当）	・来月中旬からは歳暮商戦が早期に立ち上がるほか、秋の北海道物産が開催される影響で活気が出るものの、厳しい状況は変わらない。
		百貨店（売場担当）	・秋冬物シーズンの立ち上がりに売れ筋商品がないほか、今後は防寒衣料を中心にヒットを予感する商品が見当たらず、アパレル、百貨店の双方が対応に頭を悩ませている。
		スーパー（広報担当）	・気温と販売商品のバランスが難しいほか、他社との競争も依然として厳しい。
		コンビニ（経営者）	・近隣に大型マンションが建ったことで、日用品やレトルト食品の品ぞろえを増やしてほしいという要望が増えている。
		コンビニ（経営者）	・酒類が売上に貢献し始めるものの、近隣に出店した飲食店との競合により弁当の売上が減少する。
		コンビニ（店長）	・例年は、気温の低下と共にソフトドリンクなどから米飯へと販売がシフトする。ただし最近の米飯の動きをみると、高額商品よりも低価格の弁当などが売れていることから、全体の販売額は伸び悩む。
		コンビニ（店長）	・コンビニのチェーン間の競合に加えて、ファストフード業界を含めた競合もあり、業界は厳しい状況にある。
		コンビニ（マネージャー）	・例年、これからの季節は売上、来客数共に下降傾向となるが、今年はコンスタントにキャンペーンを行う計画で、極端な減少はない。
		衣料品専門店（経営者）	・一気に涼しくなれば消費も上向きになるものの、今の気候が続けば、秋物シーズンを飛び越えて一気に冬物シーズンとなり、売上は更に落ちる。
		住関連専門店（経営者）	・今後、冬物商材の販売が増えてくるものの、気温によって大きく左右される。気温が十分に下がらなければ売上は伸びない。
		住関連専門店（店長）	・今月良ければ翌月は悪いなど、コンスタントに売上を維持することが年々難しくなっている。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・税負担の増加や年金問題が報じられるなかで、客が宝飾品を購入する気にはなりにくい。

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
		一般レストラン（店員）	・秋のメニューに変わったが、単価が変わっていないことから、売上に大きな変化はない。
		スナック（経営者）	・今月は個人的に付き合いのある団体客の来店があったものの、あとは1、2人の客ばかりである。
		観光型ホテル（経営者）	・10、11月は団体客が増えるため、間近のキャンセルや予定人員の減少をいかに防ぐかで売上が大きく変わる。
		観光型旅館（団体役員）	・秋から冬にかけての予約状況を見ると、現状は維持することができる。
		都市型ホテル（支配人）	・予約状況からは回復傾向がみられない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は団体客の先行予約が悪いため、個人客の間際予約の動向次第で変わってくる。一方、宴会、婚礼は例年11月を中心に大きく伸びるものの、その前後は厳しい状況となる。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊の予約状況は前年とほぼ同じ状態であるが、オンシーズンの客室単価を例年より上げたため、売上が増加する。一方、下期以降は一般宴会の受注状況が良いものの、10、11月の婚礼受注が非常に悪いことから、ホテル全体の売上にも影響が出てくる。
		旅行代理店（経営者）	・年末年始の予約の動き出しが緩やかで、強力な対策が必要な状況が続いている。
		旅行代理店（広報担当）	・今年の年末年始は6連休であるが、1日休めば9連休となるため、既に旅行を申し込んでいる客も多い。
		タクシー運転手	・これから宴会のシーズンに入ること、タクシーの利用率は高まる。ただし長距離の利用は増えず、近距離の利用回数が増えることから、全体的な売上は変わらない。
		タクシー会社（経営者）	・個人客には公共交通機関や自家用車を利用する傾向が強くなり、法人でもタクシーチケットの利用が非常に少なくなっている。社用車の代わりにタクシーを利用することも減っており、この状況は今後もしばらく続く。
		通信会社（経営者）	・大きなインセンティブを付与することで顧客を獲得するビジネスモデルが疑問視されており、年末商戦も盛り上がりにくい。
		観光名所（経理担当）	・集客増をねらった販促活動を行っているが、現状維持が精一杯である。
		観光名所（経理担当）	・隣接市で大きなイベントが行われており、集客面で大きな効果がみられる。来客数の増加に比べて販売額はそれほど増えていないものの、大きなプラス材料となっている。
		競輪場（職員）	・今後も入場者、購買単価共に悪化が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・広告媒体を使って集客を図っているものの、なかなか思うように集まらない。販売価格の問題ではなく、客の購買意欲の低下が問題となっている。
		住宅販売会社（従業員）	・マンション市況については、近畿圏全体が良くなるというよりも、地域ごとの格差がますます拡大していく。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・特に住宅需要喚起策もないので、目立った回復は難しい。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・月中旬を過ぎても気温が下がらず、秋冬物の立ち上がりが悪い。客単価も前年比で約10%低下しているほか、午後からの商店街への来街者も減っている。
		商店街（代表者）	・良くなる要因が見当たらない。地域間、店舗間の競合が激しく、厳しい状況が続く。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・年末の最需要期を控えて良い材料は一つもなく、悪い材料ばかりが目立っている。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・例年、10月ごろからはパーティードレスが売れるが、天候に左右される部分もあるため非常に不安である。
		一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・原油価格の高騰による影響で、最近は身近な食材も値上げを行っているため、客の買物が慎重になってくる。
		百貨店（経理担当）	・株価が不安定であるため、外商販売の主な商品である宝石などが苦戦しており、急激な回復は望めない。
		百貨店（営業担当）	・高額品の購入客に買物を手控える傾向が出てきている。原油高や株価の低迷、為替の円高傾向など、消費に対する不安材料が非常に多い。
		百貨店（マネージャー）	・引き続き百貨店を取り巻く環境は厳しいほか、今後は競合店の改装などの影響も出てくる。
		百貨店（商品担当）	・株価が下落基調にある年は、売上が苦戦する傾向がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・催事での売上は確保できても、平日の売上が減少する状況が続いている。
		スーパー（店長）	・今後は原油の高騰の影響で値上がりする商品が多くなる。客の購買意欲も低下することから、厳しい状況となる。
		スーパー（店長）	・競争相手の出店や改装が相次いでいるが、需要自体は伸びておらず、限られたパイの取り合いとなっている。特に、今月は販売不振に伴う在庫調整により、小売に限らず、卸売やメーカーにまで影響が及んでいる。
		スーパー（店長）	・厳しい残暑が続くなか、例年の気温に戻る見込みがなく、秋物衣料に対する客の購買意欲が低下している。
		スーパー（企画担当）	・食料品の値上げやガソリンの高止まりが、家計を圧迫し始める。
		衣料品専門店（経営者）	・石油の高騰で関連商品の値上げが相次ぐなか、衣料品の買い控えの傾向がより一層強まる。また、当社商品の多くが、ユーロ高の影響で10%ほど値上がりしている。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車業界にとっては、ガソリンの値上げが最も大きな懸念材料である。また、株価の下落も客離れを引き起こしている。
		乗用車販売店（経営者）	・バッテリーなどの消耗部品の価格上昇が、徐々に客への負担へと変わるため、先行きの見通しは暗い。
		観光型旅館（経営者）	・3か月先にはオンシーズンとなるが、旅館にとってのコスト上昇が続く一方、気候要因などで客の動きは鈍くなる一方である。
		観光型旅館（経営者）	・今月はガソリン価格がわずかに下がって来客数も増えたものの、10月にはガソリン価格が再度上昇する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘新年会の受注が前年を下回っているほか、直近の受注もやや減少している。宿泊部門では外国の旅行代理店からの受注があるなど、クリスマス、年末の受注次第では昨年の実績を上回る。
		都市型ホテル（マネージャー）	・予約状況はどの部門も芳しくない。一時的な動きであるものの、少なくとも今後2か月は厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（役員）	・世界陸上による特需がなくなることで、宿泊、レストランは今月よりもやや悪くなる。一方、宴会は忘年会シーズンに向けて予約も好調となっている。ホテル全体ではやや悪くなるものの、前年を下回ることはない。
		その他レジャー施設 [ 球場 ]（経理担当）	・フランチャイズ球団のクライマックスシリーズ、日本シリーズ進出がなくなったことで、企業イベントや社会人野球など、集客があまり見込めないイベントが中心となる。
		その他サービス [ 生命保険 ]（営業担当）	・保険金不支払い関連の調査と再発防止への対応に人手が取られており、営業関連への対応が遅れている。
		住宅販売会社（経営者）	・業界では今後も様子見が続く。地域によっては高騰した地価の揺り戻しも起こる。
		住宅販売会社（経営者）	・今後も建築資材などの原価が上がるものの、販売価格への転嫁ができない状況である。
		住宅販売会社（従業員）	・販売価格が上昇し過ぎ、客が追い付かない状況が顕著となってくる。一方、デベロッパーも土地代や工事費の高騰で販売価格の抑制が難しいため、悪循環が続くことになる。
		住宅販売会社（総務担当）	・駅から近いなど、希少価値のある物件だけが動いており、売れる物件と売れない物件の二極化が激しくなっている。
	悪くなる	商店街（代表者）	・商店街では閉店する店はもちろん、閉店の可能性がある店も多いほか、客の通行量が減ってきている。
一般小売店 [ 衣服 ]（経営者）		・大型店の進出やインターネットの普及などで、客による商店街、小売店離れが更に進んでいる。	
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）	・新規事業によって売上が増える。
		金属製品製造業（営業担当）	・自動車関連の取引先からの引き合いが増えている。
		金属製品製造業（管理担当）	・目立って大きな案件はないものの、今後も受注量は増えていく。
		電気機械器具製造業（経営者）	・先端技術では技術革新が進んでおり、環境衛生の分野でも案件は増えていることから、今より少しは良くなる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・工場設備の冷凍機に対する注文が増えている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	繊維工業（総務担当）	・価格の安い商品も動かなくなり、ほんの一部の商品が動いている程度である。また委託販売が増え、直接販売が減ってきている状況である。
		繊維工業（団体職員）	・中国製品の安全性への懸念を受け、年末の需要期には例年以上に受注が増えるものの、コストアップ要因もあり収益状況は厳しい。
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・仕事の終了時間や配達量などには変化がみられない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・販売先や仕入先からは、先行きは良くなるという声は聞かれない。
		化学工業（経営者）	・相変わらず値上がりし続ける原料価格に対して、いまだに販売価格に転嫁できないユーザーが多い。
		金属製品製造業（経営者）	・鉄の原料不足が報じられているが、まだ不足感が出てきていない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・先の仕事の予定が安定的に決まっている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・AV関連商品の堅調な荷動きは今後も続くほか、そのほかの商品の荷動きも現状と大幅に変わることはない。
		建設業（経営者）	・官庁関係の工事の減少により、競争が一層激しくなる。民間企業からの工事は増えつつあるものの、価格競争が厳しいほか、今後は建設資材の高騰や技能労働者不足でコストが上昇する。また、建築確認申請に要する期間が延びたことで、今は工事が止まっているものの、再び動き始めた場合の技能労働者不足も懸念される。
		金融業（支店長）	・残暑で秋物衣料の売行きが悪いなか、今後の気候次第では冬物衣料の販売価格にも影響が出る。
		金融業（営業担当）	・自動車部品製造業では原材料高騰分の販売価格への転嫁が進む一方、ホームページ作成などの宣伝広告業者では今後も減収減益が続く。
		不動産業（営業担当）	・サブプライムローン問題により、不動産ファンドの購入が目立っていた市場が少し冷めてきている。今までは東京の土地をはじめ価格の上昇が続いていたが、外資系ファンドによる購入が少なくなれば、価格は横ばいか将来的には下がってくる。
		広告代理店（営業担当）	・今後も、広告を増やす企業とそうでない企業の比率は変わらない。
		司法書士	・今月は客からの相談が若干寄せられている。相談だけで終わることもあるものの、仕事につながる可能性もあり、現状よりも悪くはならない。
その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・引き続き、スポット広告需要は大きく伸びない。		
やや悪くなる		食料品製造業（従業員）	・原材料、資材の仕入先のほか、商品の販売先も寡占化が進んでいる。仕入先からは値上げが多いものの、我々のような中小メーカーが販売先に値上げ要請をできる状況ではない。販売先は意地でも値上げを受け入れない姿勢であり、この状況では先行きが良くなることはない。
		食料品製造業（経理担当）	・原材料が高止まりしており、利益が出ない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・当社の事情で受注量が減少しているものの、取引先のおう盛な投資意欲はまだまだ続く。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・住宅着工件数の減少が続くなど、年内は厳しい状況となる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・インターネットや携帯電話の情報媒体に客を奪われており、新聞の無読率が上昇している。
		経営コンサルタント	・輸入材料の価格高騰により、食品メーカーによる値上げが起こっている。大型小売店では早々と価格据え置きを宣言するところもある一方、中小小売店ではコスト上昇を流通システムで吸収することができず、価格転嫁せざるを得なくなっている。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・ここ2、3か月は問い合わせ件数も減っており、このままでは売上の減少につながる。
悪くなる		繊維工業（総務担当）	・供給過多による在庫調整か、販売不振によるものかは判断が難しいものの、取引先からの受注量が減少している。
		化学工業（企画担当）	・原料価格が低下する気配がない。

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
		一般機械器具製造業（経営者） その他製造業〔履物〕（団体役員）	・先の受注が減少している。 ・原油価格の高騰のほか、安価な輸入製品との競争により厳しい状況が続いている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員） 民間職業紹介機関（職員） 学校〔大学〕（就職担当）	・有効求人倍率は5か月連続で上昇し、事業主都合離職者も前年比で再び減少していることから、当面の雇用失業情勢については改善傾向が続く。一方、正社員の有効求人倍率は2か月連続で前年を下回り、全体の有効求人倍率とかい離がみられるなど、懸念すべき状況となっている。 ・堺市への誘致が決まった、大手電機メーカーの新工場の建設工事が話題に上っている。 ・学生の内定率は前年よりも上昇している。採用予定数が未充足の企業は長期戦になっても確保を目指しており、採用活動を継続している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・企業からの派遣需要は、今後も引き続き微増で推移する。
		人材派遣会社（支店長）	・求職者の新規確保は苦戦が続くことから、受注残が減ることはない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業による合同説明会の来場者については、人数、質共に、出展企業からの評価は良好であった。新卒来場数数も前年を上回るなど、冬に向けて準備中のイベントに対する好材料となる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人の原稿サイズが全体に小さくなってきており、大きな注文もないことから、2、3か月先も見通しは暗い。
		職業安定所（職員）	・人手不足の状況が続いているものの、運輸業の一部の事業所では求人募集の賃金が低下している。管内の求人の賃金状況を説明して賃金のアップを打診しても、慎重な事業所が多い。
		職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	・9月に入って求人の動きに改善の傾向がみられる。 ・新規求人数、新規求職者数共に減少傾向であるものの、大きな動きにはつながらない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当） 新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業収益は堅調に推移しているが、従業員への利益還元よりも内部留保を増やす傾向がみられる。また、企業間格差、業種間格差が拡大傾向にある。 ・下期の新聞広告の受注状況も悪く、前年実績を上回ることは難しい。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・企業のインターネット広告へのシフトが進んでおり、ますます若年層の求人広告を集めるのが難しくなってきた。出来高も極端に落ちてきている。

## 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	衣料品専門店（地域ブロック長）	・残暑で動いていない客が、これから涼しくなって動き始める。
		テーマパーク（広報担当）	・地元で大型のコンベンションがあり、大幅な来県者数の増加が期待できる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・12月には、商店街の核となる建設中の食品スーパーがオープンする。
		百貨店（営業担当）	・景気の悪くなっている原因は、気温によるところが大きいので、気温が下がってくれば消費も活発になる。
		百貨店（販売促進担当）	・気候が良くなり、近隣の競合店の影響が落ち着けば良くなる。
		百貨店（販売担当）	・今月末にリモデルを終了する食品コーナーに客の来店が期待できる。また、気温の低下に伴い、今まで買い控えられていた商品の売上が上がってくる。
		家電量販店（店員）	・新商品も出そろい、地上デジタル放送のエリアも広がるので、その効果がある。
		家電量販店（予算担当）	・昨年は暖冬であり、暖房器具関連が不振となったため元々のハードルが低い。同時にPCもここ数か月動きが活発になるなど、明るい材料はそろってきた。あとは何かきっかけがあれば、大きく売上が伸びる。

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
		観光型ホテル(スタッフ)	・紅葉シーズンへ入るので、単価、販売量共に増えていく。しかし、温暖化の影響は不明だが、紅葉のシーズンがずれてきているように思われるのがやや不安である。
		タクシー運転手	・8～9月は暑さのせいか動きがあまりなかったが、10～11月と観光の予約がかなり入ってきている。ただし、夜の客については依然財布のひもは固く、乗車距離も時間も短く、またマイカー等の利用などでタクシーの利用が激減しているの、こちらは期待できない。
		通信会社(販売企画担当)	・冬の商戦期に向けて主力商品の新発売が予定されており、市場が活性化される。
	変わらない	商店街(代表者)	・9月は残暑で秋物が悪かったが、涼しくなれば今より良くなり今年並みにはなる。
		一般小売店[酒店](経営者)	・秋のイベント、観光客などに期待するが、良くて変わらない程度である。
		百貨店(営業担当)	・夏から秋を飛び越えて、いきなり冬に突入する気配がある。例年どおりの冬であれば良いが、また異常気象になれば通常の販売戦略の展開は困難となる。
		百貨店(売場担当)	・暖冬になる予想と厳冬になる予想と2通りあり、それ次第である。身の回り品は気温に応じて売場変更できるが、パレルは難しく今の時点で先行きの見通しは立たない。
		百貨店(売場担当)	・これから先景気が良くなる要因がないのと、館のイベントが9月で終了するので、10月以降厳しくなりそうである。
		百貨店(購買担当)	・例年だとこの時期秋物の動きが良くなり、ヒットアイテムというものが必ず出てくるものだが、今年に限っては天候に左右されたせいか、いまだにカットソー・Tシャツの動きが良く、秋物商材が全く動かない状態が続いていた。しかし、最近やっと少し涼しくなったので、これらの商品が良くなる。後は客の財布のひもが緩むのを待つばかりである。
		スーパー(店長)	・現状の価格競争は今後も続き、売上・利益の確保が大変難しい状況が続く。
		スーパー(店長)	・来客数・販売量共に、前年比101～102%という数字がここ1年近く続いている。3か月先も同じ状態で推移する。
		スーパー(店長)	・客の話を聞くと、石油関連商品の価格の高止まり、また年金生活者の不安等により、当面現状のまま推移しそうである。ただし食品等の値上がり予想されるため、その時の影響がどのように出てくるか心配である。
		スーパー(経理担当)	・消費等、このまま横ばい状態が続く。公共事業の削減で、土木関連の事業は厳しく、消費の動向も含めて当面は変わらない。
		スーパー(管理担当)	・年末に向かって集客・販売単価増を見込みたいところだが、市内店舗を中心に販売単価の低下が続いている。買上客数の持ち直しはあるものの、客単価は前年をやや下回っており、状況が好転するとは考えられない。
		スーパー(販売担当)	・涼しくなってくるので、食料品の購入額は伸びると思うが、物価上昇に伴い、客も慎重に選んで購入するので全体では変わらない。
		コンビニ(エリア担当)	・定番商品が若干下げ気味であるが、新規商品や改装による売出し等のため、全体としては変わらない。ただ、年末にかけての商談があまりうまく進んでいないのが気がかりである。
		コンビニ(エリア担当)	・競合状況や客の様子を見ても、この先景気が良くなることはない。
		コンビニ(エリア担当)	・8月、9月と気温が高めで、アイスクリーム・飲料等が良く売れたが、全般的に他の商品の動きは芳しくないの、今後もこの状態が続いて景気回復とまではいかない。
		家電量販店(店長)	・10月にイベントがあり、売上が伸びる。冬商戦の前哨戦として頑張りたい。
		乗用車販売店(経営者)	・原油の価格が落ち着かないため、先行き良くなる要素が見当たらない。
		乗用車販売店(サービス担当)	・新車需要が増えて、客の動きが活発になる気配が感じられない。
		乗用車販売店(営業担当)	・周りに影響されての衝動買いが少なくなり、自分のライフステージに合った車を見つけようとする傾向がこれからのよいよ強くなる。今まで以上に客の動向をつかむ活動を強化していかなければならない。

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
		乗用車販売店（販売担当）	・新商品の導入で多少店頭は活気付いてきているが、継続的なものではない。
		自動車備品販売店（経営者）	・前年の記録的暖冬の翌年だけに今年の冬商戦は期待しているが、来客数及び販売金額の動きから見れば、現状の動きが続く。
		自動車備品販売店（店長）	・客単価の動きが良くなっているが、元々需要期ということもあるので、来月以降はあまり変わらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約状況は昨年より少し落ちているが、目立って落ち込んでいるというほどではなく、当面変わらない。
		一般レストラン（店長）	・今のところ予約の数も変化なく、来客数増加につながるイベントや催物がない限り、客足も伸びてこない。
		一般レストラン（店長）	・客単価は下がってきているのに、全仕入業者からは値上げを言われている。依然厳しい状況が続く。
		その他飲食〔ハンパ―ガー〕（経営者）	・売上の上昇傾向は続いており、今後も様々なプロモーションを用意しており、しばらくは下落要因は見つからない。
		都市型ホテル（従業員）	・オンシーズンに入る10月からの予約の伸びがやや鈍くなっており、前年に比べて厳しい状況に変わりはない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現在の予約状況から見て、客単価が下がっていく傾向は今後もしばらく続く。
		都市型ホテル（総務担当）	・秋口以降の受注状況は増加傾向にあるものの、依然として不透明な状況には変わらない。政局は不安定であり、地方においても地価もいまだ上昇しないし、また、これと言った景気回復となる要因も感じられないため、これからも伸び続けるとは考えられない。
		通信会社（総務担当）	・今年に入ってから新規契約者数の推移から予測すると、大きな伸びは期待できず、横ばいの状況が続く。
		テーマパーク（業務担当）	・秋から冬の行楽シーズンを迎え、例年好調な季節に入る。昨年同時期より徐々に回復傾向がみられており、今年も引き続きその傾向がある。
		美容室（経営者）	・毎月計画を立てて数字を出して主力商品の目標を決めたり、DM・チラシを出したりしているが、なかなか思うような結果が出てこず、これから先が見えてこない。
		住宅販売会社（従業員）	・来客数は減少し、また客の購買意欲も減退しているように思われるので、この状態が続いていく。
		住宅販売会社（販売担当）	・土地、建売住宅の販売は9月に入って動き出したが、まだ前年比プラスになっていない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・最近、商店街に出店している地元の文具卸会社が閉店し、商店街の会員数も今後、増える見込みがない。また商店街そのものに暗いイメージが付きまとっている。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・環境の変化で来客数が減少しているうえ、石油価格等の問題で仕入単価が上昇し、売価設定が難しくなる。またこれからの客の動きが把握できない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・会社設立等の前向きな注文があまりみられない。
		百貨店（営業担当）	・石油価格の高騰による原材料の値上げが製品にも反映されるようになり、生活に必要な食料品への支出も増えてくるので、衣料品にとってますます厳しい状況が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・先般郊外のショッピングセンターが1次オープンし、10月上旬には店舗面積倍増、売上50%増の計画でグランドオープン予定である。1次オープン以降についても集客面で影響が出てきているため、グランドオープンによる中心市街地への集客等を含めた影響が、大きな懸念材料となっている。
		スーパー（店長）	・競合店が2店舗出店する。全体的に少なからず影響を受ける。
		スーパー（店長）	・原油価格高騰や農産物の価格値上がり傾向の中で、消費の拡大は期待できない。
		スーパー（店長）	・当店の扱ひ品目では、衣装ケースなど、ポリプロピレン・プラスチックを原材料としている商品は、石油の高騰の影響で10月から一斉に値上げされる。こういった状況は客の購買意欲の低下を招くことになり、先行きに不安を抱えている。
		スーパー（総務担当）	・地方は雇用状態が悪く、30歳過ぎの男性でもパートやアルバイトの人が多く、購買力が弱い。また、来店客も近ごろ高齢者の割合が多くなり、購買量自体が少なく競合でというより高齢化による客単価の下落が大きいなど、地域的な問題が大きくこれから良くなる方向が見いだせない。

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（財務担当）	・今後原価の引上げが予想されるが、販売価格はなかなか上げられない状況となる。
		コンビニ（エリア担当）	・競合店の出店が加速し、異業種の影響もじわじわと出てくる。客が店を選んで買う傾向も強くなるため、単価が低下してくるのではと懸念される。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・秋物衣料の販売期間が短くなり、夏物同様に例年より早く値下げが必要となり、売上に響いてくる。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・商圏内に大型店舗がどんどん進出しているため、客の買い回りが多くなる。また必要な時に必要な物しか購入しないので、依然、厳しい状況が続く。
		家電量販店（店長）	・商圏内に家電量販店が6店舗あり、なおかつ10月に新たに1店舗オープンする予定である。オーバーストア状態が更に強くなり価格競争に拍車がかかる。
		家電量販店（店長）	・昨年は当社の改装等のイベントがあり、地上デジタルの需要もあったが、今年はそれもないので景気はやや悪くなる。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・10～11月にかけて、宴会部門の入込が極端に悪い。件数、売上額とも、前年を大きく下回っており、新規予約も低調である。あわせて、婚礼の予約も前年比で約50%の状況である。
		都市型ホテル（経営者）	・前年同時期との比較では、低い水準で予約が推移しており、この状態が続く。
		通信会社（通信事業担当）	・パソコンなどの販売時に、大手回線業者の契約を前提に割引をするという手法が取られているが、近所に大型家電量販店が開店するので、販促合戦が非常に激化し、そのあおりを受ける。
		美容室（経営者）	・毎年9月の売上を見て、11月、12月の予想がつくのだが、今年は9月の売上が悪いので今後が気掛かりである。
		設計事務所（経営者）	・建築基準法の大改正による混乱はしばらく続きそうなので、これからも業務の停滞がある。
		設計事務所（経営者）	・建築確認は年内受理されない状況が予測されるので、着工件数は確実に減少する。
		設計事務所（経営者）	・今年度後半に向けても県、市とも財政悪化のため緊縮財政となり、建設投資の計画は、全く見えてこない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・デフレ・少子化・オーバーストアという三重苦にあえぐ上に、温暖化の影響からか天候が不順で薄物需要が多く、単価も低下している。この先も暗い状態が続く。
		商店街（代表者）	・消費者の動向や街の活力からして、良い方向に向きようがない。
		百貨店（売場担当）	・昨年10月中旬までブーツが絶好調の売上であった影響もあるが、このままで行くと前年比60%の推移となる。ブーツなどもトレンドサイクルが短く、売上を大きく引っぱるアイテムにならない。
		衣料品専門店（経営者）	・ここ10年商店街の競売にかかる店舗のペースが落ちたことがなく、この状況が続く。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・現在の競合店との厳しい競争は続く。
		スナック（経営者）	・先日、飲酒運転罰則の強化があり、客の動きが大変少なくなった。岡山では、郊外の居酒屋の店主が経営に行き詰まり自殺などもあり、この状況は変え様がない。
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が3か月後もまだまだ多く、人材さえ確保できれば売上も右肩上がりになる。
	やや良くなる	一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きが良い。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が確保できる見通しにある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・今期の目玉新製品群の第2弾が、3か月後にはフル生産に近い状況となる。
		輸送業（統括）	・新規業務が10月から3件と、来年1月から1件の業務開始が決まった。来期の予定も、提案を検討中の顧客ができたことから良くなる。
		通信業（部門長）	・景気低迷の底打ち感がある。主要自動車関連会社の設備投資が一段落し、次のランクである売上高100億円以下の企業に、IT設備投資への動きが出てきている。

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
	変わらない	金融業（業界情報担当）	・米国向けの需要はやや伸び悩んできたが、欧州・アジア圏では引き続き需要好調で、当面は高水準の受注が続く見込みである。
		化学工業（総務担当）	・物流費や原燃料費高騰の影響はあるものの、当面現状を維持する。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・次月以降も、今月の生産水準は同程度で推移する。各所から注文が続々入り、高い水準が維持できる。しかし、原材料が高騰しており、製品価格への転嫁がなかなか進まず、収益的には悪化する。
		鉄鋼業（総務担当）	・中国の鋼材輸出の8月度実績は、前月を大きく下回り、中国政府による鋼材輸出抑制策が効果を発揮している。引き続き注視は必要だが、当面市況悪化の懸念は少なく、おう盛な鋼材需要が継続する。
		鉄鋼業（総務担当）	・アジア関係の輸出は堅調に続くと思われるが、原料等コスト高は続き、円高傾向も輸出にブレーキを掛ける懸念がある。
		金属製品製造業（総務担当）	・鉄を中心とした原材料価格が値上がりする可能性は否定できないものの、受注は充分あり、仕事量は生産能力以上にある。よほど大きな変動要素が加わらない限り、現在の高水準は続く。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・海外向けの自社製品の売上については回復の兆しがみえてきたが、依然として国内向けの自社製品の売上は厳しい。
		建設業（経営者）	・そろそろ公共工事も発注される時期ではあるが、安ければ良いという発注方法等により、大きな仕事も他地区の業者が落札していく。こういったことが解消されない限り現状の状態が続く。
		建設業（総務担当）	・構造計算偽造事件に端を発した建築基準法の構造計算審査にかなり時間が掛かっており、着工に相当の時間を要するようになって、これからも継続する。
		通信業（営業企画担当）	・大口ユーザーの情報通信システム見直しも落ち着き気味で、このところ引き合いの動きが鈍い。NGN（次世代ネットワーク）などの新たな情報通信網システムの利用価値を見極めたいといったやや様子見の状態がしばらく続く。
		金融業（営業担当）	・不動産については商談の打診もあり、動く可能性が大きいように見受けられる。しかし、信金の合併があり、金融機関の融資姿勢に若干の変化が出ている。資金がタイトになっており、また業績の良い企業、悪い企業共に体力勝負がぎりぎりのところになってきている。これからどっちに転ぶかわからない。
		会計事務所（職員）	・納品、建設を問わず、公共事業関連が相変わらず不振である。それに加えて、燃料や原材料のコストアップにより利益を確保するのがより厳しくなってくる。
		その他サービス業〔清掃具レンタル〕（情報管理担当）	・飲食店で、タバコのおいしさを気にする客が増えてきたので、環境関連商品が多少動くかもしれない。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・商品単価を上げるのは、消費者の理解が得られないため、すぐには難しい。今後、国内産の材料等を使うなど、食品の原材料を見直す必要も出てくるが、これから先はなかなか難しい。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連は、国内・欧米共に好調で引き続き受注は高止まりに入ってくる計画である。しかし携帯関連で一部中国での生産が始まる見込みで、若干の受注減が発生する。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注量・生産高共に横ばいの状況が続く。石油を始め、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、厳しい状況が続いており先行きが懸念される。
		コピーサービス業（管理担当）	・受注量が減少し、歯止めが掛からない。
	悪くなる	農林水産業（従業者）	・燃油の高騰が響いており、また10月から更にアップするというので、経費の上昇が懸念される。
雇用関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・クライアントの企業から、売上が上向いているという声を聞く。
		職業安定所（雇用開発担当）	・求人が増加する中で、求職者も増加していたものが、ここへ来て新規求職者数・月間有効求職者数共に減少していることから、景気拡大傾向の数値で推移する。

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
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（担当者）	・新卒採用企業の就職サイト等への検討・決済スピードが早くなっている。
		求人情報誌製作会社（支社長）	・求人数の伸び及び採用意欲が、当面続く。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人数は昨年とあまり変わらないが、昨年に比べ就職内定率が現時点では良くなっている。今後もこの状態が続く。
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・需要の大きな変動もあまり考えられず、求人企業の依頼は多く、求職者確保に苦戦する状況が続く。
		職業安定所（職員）	・全国展開しているビジネスホテルが12月にオープンということで大量の求人が提出され、従業員の確保に動く一方で、市が誘致したコールセンターがわずか2年で倒産した。
		職業安定所（職員）	・求人数は増加しているが、内容はパート雇用や、臨時求人等も多く先行き不安な面も多い。
		職業安定所（職員）	・一向に上向かない景気の影響で、建設業を始め、多くの業種で事業廃止となる事例がみられ、求人面でも都会地とのギャップが際立っている。また、地元のクレジット会社においてもグレーゾーン金利廃止の影響で人員整理の動きが進んでいる。
やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・年末に向けて当社の売上は拡大すると思われるが、一時的な上昇であり底上げまで至らない。	
悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・地場では、大手の一部の病院でも、軸となる医療職等以外の分野で働く人をリストラしようとしている。	

#### 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	観光名所（職員）	・外国人客や県外客がどんどん増えてきている。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況も良好で、特に土日は予約の埋まり方が非常に早かった。
		住宅販売会社（従業員）	・金利が低下し始めており、一時関心の離れていた客の気持ちに戻ってきているため、受注量は伸びる。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	・暑い日が続いているせいで、単価が上昇しない。また、生産者も出荷に苦戦しているようであり、年末に良い商品がそろつか心配である。
		百貨店（営業担当）	・婦人ファッション関連商品の前年割れが続いており、回復の兆しが見えない。また、秋物が全く動かない。
		コンビニ（エリア担当）	・愛媛県のコンビニは全国有数の増加率で、厳しい競争となっている。今後、売上、来客数、客単価が上がる要素は見当たらない。
		家電量販店（営業担当）	・販売量は多少増加しているが、客単価が前年より低下しているため、来客数をかなり増加させないと年末までは現状維持にとどまる可能性が高い。
		乗用車販売店（従業員）	・秋の商戦が始まり、同業他社も含め活発な宣伝活動をしているが、今一歩成果に結び付いていない。ガソリン価格が高値のまま推移し、実質上の増税も重なり、購買意欲は喚起できない。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格の高値が続く限り、小型車販売台数は伸びない。
		乗用車販売店（従業員）	・来客数・販売量共に前年割れで、良くなる要因が見つからない。
		乗用車販売店（営業担当）	・愛媛県下の軽市場は9か月連続前年割れを起こしており、すぐに回復するとは思えない。
		住関連専門店（経営者）	・期待するほど販売量が伸びていない。
		観光型旅館（経営者）	・10～12月の予約状況があまりよくない。
		都市型ホテル（経営者）	・現在の予約状況からみると、あまり変わらない。来年、高知では「花・人・土佐であい博」が開催予定で、このプレイベントが10～11月に行われる。これがどこまで浸透するかによる。
旅行代理店（従業員）		・旅行需要は順調に拡大しており、今の景気が続いていく。	
タクシー運転手	・行楽シーズンなのに予約が入らない。		

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
		タクシー運転手	・秋から年末にかけての四国八十八箇所参りも、旅行会社によると昨年より申込が少ない。特に良い材料もなく、現状で推移する。
		通信会社（管理担当）	・新端末の発売開始等、将来の景気が活気付く要因はあるものの、販売方法の変更等により買い控え等も懸念されることから、現在とあまり変わらず推移する。
		観光名所（経営者）	・予約が少し増えてきている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・郊外への有力店の展開が進んでいる。また、商店街内の大型店の撤去作業も始まってかなりの面積が壁で囲われており、今後ますます悪くなる。
		スーパー（企画担当）	・食品の値上げが続いているので、消費動向は悪くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・客の購買行動は相変わらず慎重である。特にこれといった売れ筋アイテムも少なく悲観的な材料ばかりで、景気はさらに悪くなる。
		タクシー運転手	・給料が上昇した、ボーナスをたくさんもらったという声も聞かない。また、昼間、病院等に行く年配客等の乗車率も低下している。
		設計事務所（所長）	・仕事量が減少し、価格競争が非常に厳しくなっている。建設関係の物価が上昇しているにもかかわらず、受注額の低下が目立つ。
		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）	・公共・民間共に、見積の件数は増えている。
		建設業（総務担当）	・建設部門で、民間設備投資を中心に手持工事残高が増えてきており、今後、完成工事高も回復してくる。
		通信業（支店長）	・新製品の販売、年末商戦の開始等により、若干持ち直す。
		不動産業（経営者）	・連休以降、非常な猛暑の影響等もあり低迷していたが、9月に入って少し客の動きが活発になりつつある。
変わらない		一般機械器具製造業（経理担当）	・関西エリアでは公共工事（阪神高速工事等）、民需（梅田再開発等）共に大型投資が見込まれているなど、この先もクレール需要は引続き堅調に推移する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・多少設備の話が入ってくるという程度で、あまり変わりは無い中、非常に単価が厳しいことから、景気はやや悪くなる。
		通信業（営業担当）	・「冬物・年末商戦を控えているが、残暑が厳しい影響か、今年の秋物商品はだめだ」との声を大型スーパー衣料品担当から聞く。また、大手建設会社等では、防水関係の社員を遊ばせている、という声を聞くなど、暗い話題が多い。
		広告代理店（経営者）	・新規の流通関係得意先による受注増は見込めるが、国内での車の販売不振により、従来見込めた車両関係得意先の広告費削減が著しいため、全体としては変わらない。
		公認会計士	・各企業の経営者との話では、いまだに設備投資の意欲がわかないというのがほとんどで、積極的に設備投資をしよう、不動産を購入しようというのは非常に少ない。まだまだ将来の経営に不安を抱いている経営者が多く、景気も変わらない。
やや悪くなる	木材木製品製造業（経営者）	・建築基準法の改正で、認可が遅れている分だけ着工が遅れている。7月、8月も前年比20%以上の下落となっており、9月も回復は難しい。来年2月ぐらいまでは、この停滞した状況が続く。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・部材等の値上げについては、特に大手メーカーは製品価格に転嫁せずに競争をしてきた。市場の停滞感と共に当面厳しい。	
	輸送業（支店長）	・更なる燃料の値上がりで、経営環境は悪くなる。	
	輸送業（役員）	・取引先からの受注、原油高騰による運賃転嫁が望めない状況下において、規制強化による増コスト要因の影響が大きい。	
	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）	・新卒採用のニーズも昨年より増加している。細やかな提案次第で求人意欲の高い企業が増えていく。
	変わらない	人材派遣会社（支店長）	・依然として派遣登録者の減少が続いている。一方、社員志向の求職者は増えているが、営業職・販売職・専門職といった業種に絞られており、求人と求職のバランスは悪いままである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関（所長）	・求人数が前年を多少下回っており、年末にかけて採用者数を増やそうという意欲的な企業は少ない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・正社員型求人は減少傾向が続いており、増加に転じる状況にはない。
		職業安定所（職員）	・原油の高騰や原料価格の上昇などで、経営が厳しくなっているという企業が増えてきている。
	悪くなる		

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計動向 関連	良くなる			
	やや良くなる	一般小売店〔青果〕（店長）	・朝晩が少しずつ冷え込んでおり、客の購買意欲も上向き始めている。販売比率の高いかんきつ系果物の量が増えてきたので期待できる。	
		スーパー（企画担当）	・競合店の閉鎖による顧客拡大に加え、新店・改装店舗のオープン効果により、売上は伸長する。既存店の売上も回復傾向にある。	
		家電量販店（総務担当）	・地上デジタル放送のエリアが拡大し、薄型テレビの価格が低下しているため、購買意欲が上昇する。	
		家電量販店（企画担当）	・家電関係商品の動きがだんだんと良くなっている。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油仕入価格の値上げが予想されるが、冬場の灯油を含め需要時期については例年のような推移が予想されるため、全体的な消費傾向は上向く。	
		一般レストラン（スタッフ）	・当店の目玉であった地ビールがなくなったために減少した来客数は、下げ止まりの傾向にある。今後も地ビール以外の料理等を目的とする客が増える。	
		観光型ホテル（営業担当）	・地域で行われる会議やイベントに伴い、宿泊及び会議関係の予約が増えている。特に、農業団体は他の業種に比べ景気が良い。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況が例年を上回っているため、今後は良くなる。	
		テーマパーク（職員）	・大型団体の受け入れやのゴルフ大会等のイベント、プロ野球チームの秋キャンプがあるため、来客数は増加する。	
		ゴルフ場（従業員）	・10、11月に団体客、大きなコンペの予約が入っており、入場者数は緩やかに増える。	
		競輪場（職員）	・例年は発売額、入場者数共に減少傾向がみられるが、現状を維持しているため、今後も好調に推移する。	
		変わらない	商店街（代表者）	・ガソリンの値上げで商品の粗利がますます低くなる。商品の値上げによって客の買い控えも出てくる。
			商店街（代表者）	・客の様子をみると、年金問題や将来不安があり、個人消費がなかなか伸びない。これからも悪い状態が続く。
			商店街（代表者）	・近隣にスーパーやコンビニ、大型商業施設などがひしめき合い、競争が激化しており、厳しい状況が続く。
			商店街（代表者）	・衣料品の動きが少し良くなる。
			商店街（代表者）	・郊外型大型店の競争激化により、中心街への来客数の減少傾向が続く。
			百貨店（営業担当）	・金券交換の時期であるが、出足が今一つである。金券を手にしても即日金券を使用する人が減少している。現金、金券を手元に置き、目的買いのために備蓄する傾向が強まっている。一方、粗品付ダイレクトメール催事の来店客は多い。今後もこの状況は続く。
			百貨店（営業担当）	・9月の反動で若干秋物衣料が動くが、全体としては横ばいである。
			百貨店（業務担当）	・秋冬物の立ち上がりが遅くなっているが、反動で売れる状況でもなく、厳しい。
		スーパー（店長）	・食の安全に対する問題等があり、消費量は伸長しない。特に消費者の国産志向を考えると、輸入食材が少なくないスーパー業界の先行きは楽観できない。	
		スーパー（店長）	・9月末に競合店が出来、価格競争となっており、厳しい状況である。	
		スーパー（店長）	・長引く残暑等、気候異変により消費が落ち込んでいる。食の安全に対する問題等で消費マインドも減少しており、今後も厳しい状況が続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（総務担当）	・食料品等、必要最低限のものについては前年並みに推移しているが、衣料品については天候、気温に左右されやすく、購買意欲の上昇はうかがえない。今後も同様に推移する。
		スーパー（総務担当）	・原油高による諸物価の高騰により、購買力がだんだん先細りになっていく。
		スーパー（経理担当）	・食品関係は中国産や安全衛生に対する不安、激化する競争などマイナス要因が多く、やや悪い状態が続く。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・残暑が続き、売上は前年より回復してるが、急に寒くなった時に反動で前年割れとなる兆しがある。また、競合店が11月に改装オープンするため、それ以降の動きは不透明である。
		衣料品専門店	・商店街に来る客の絶対数が減っており、当店への来客数が減少している。今後もこの状況が続く。
		衣料品専門店（店員）	・プロ野球関連のセールが予定されており、秋物のセールで一時はにぎわう。しかし徐々に寒くならないと季節商材が売れず、販売量が減る。
		衣料品専門店（店員）	・人口に対して店が非常に多く、物があふれている。12月はセールに入るが、客の目は厳しく財布のひもは固いため、厳しい。
		衣料品専門店（総務担当）	・来客数の減少が続いており、今後も増加は見込めない。
		家電量販店（店員）	・売れている商品と売れなくなった商品がはっきりしてきている。プラズマテレビ、液晶テレビ等の薄型テレビの売上は非常に伸びているが、OA機器の売上が減っているため、総じて変わらない。今後も同じ傾向で推移する。
		家電量販店（店員）	・各家電製品で新製品が出てくるため、購買意欲が高まる。しかし、今は現状維持がやっとで、足踏み状態がしばらく続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・来客数、販売量共に急激に回復するとは思えず、このままの流れが当分続く。
		住関連専門店（経営者）	・秋口に向け催事キャンペーンを計画しており、来客数の増加が期待できる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・婚礼、一般宴会の予約が前年に比べ鈍い。
		都市型ホテル（副支配人）	・単価が伸びず、単価交渉が増えており、今後もこの状況が続く。
		旅行代理店（従業員）	・運休路線の増加と小型機材の使用により航空座席が取りにくくなっている。
		通信会社（管理担当）	・受注の引き合いが芳しくない。今後も同様の傾向が続く。
		通信会社（業務担当）	・10月はキャンペーンと新サービス受付により来客数の増加は見込めるが、品ぞろえの弱さから新規・買換え需要は伸びない。
		住宅販売会社（従業員）	・土地開発関係の問い合わせが非常に減っており、頭打ち状態である。一般客の問い合わせもあるが、要求の土地価格が非常に安いと、景気としては良くない。今後も厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・石油価格の上昇が物価に影響しており、値上げを余儀なくされた家庭の必需品や食料品の動きが鈍くなる。
		商店街（代表者）	・衣料品関係は天候で左右されるため、このまま異常気候が続けば厳しい。また年配の客が多い商店街では、税金問題等で客の財布のひもが固く、今後も厳しい。
		百貨店（営業担当）	・自社の増床オープンから1年を経過したが、周りの商店街では空き店舗が増えており、自店も厳しい状況となっている。この傾向は更に強くなる。
		百貨店（営業担当）	・原油の値上げによる生活用品や食料品の値上げが懸念され、消費者の購買意欲は低下している。
		百貨店（売場担当）	・物価上昇や原油高、ユーロ高等による商品の仕入れ価格の上昇が見込まれる。消費税問題等で消費意欲が落ち、特に年配の客は財布のひもが固くなる。駅の周辺ではヤング衣料等の売上が良く、客層をファミリーに設定している商業施設では前年割れが続いている。今後も厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・原油価格の高騰等により雑穀類、油、マヨネーズ、ラーメン等の値上げがあり、購買意欲が低下している。

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	
		コンビニ（エリア担当）	・今年の秋に大型スーパーの出店が相次ぎ、近隣の店舗に大きな影響がある。営業時間も長く、コンビニの客層も流れることが予想され、厳しい状況が続く。	
		乗用車販売店（従業員）	・整備の入場台数が減り、売上が減少してきている。	
		都市型ホテル（総支配人）	・新規競合店の出店で受け入れ施設は増加するが、需要の拡大要因となる情報はなく、競争が激化する。	
		タクシー運転手	・タクシー料金の値上げがあり、今後タクシーの利用を控えたいという声が多く、乗車客は減少する。	
		通信会社（企画担当）	・競合他社の販促施策強化の情報もあり、競争の激化と販売量の減少が見込まれる。	
	悪くなる	スーパー（店長）	・10月に競合店の新規出店計画があり、地域の競争がますます激化する。	
		コンビニ（店長）	・観光客が減少しており、当店への来客数の増加は見込めない。	
		コンビニ（販売促進担当）	・客の様子をみると、おやつを節約していく傾向がある。またパンの売上も減少傾向にあり、厳しい。	
		衣料品専門店（店長）	・猛暑が続き、秋物衣料に期待ができない。売上不振はしばらく続く。	
		高級レストラン（経営者）	・予約が少なく、かなり厳しい。11月後半から12月の週末にかけて早々と忘年会の予約は入ってきているが、平日の動きがかなり鈍い。	
		高級レストラン（経営者）	・秋の行楽シーズンの団体客の予約状況は、前年と比べ非常に悪くなっている。	
		高級レストラン（専務）	・大型商業施設がオープンするため、中心市街地の客がまた少なくなり、厳しい状況が続く。	
	企業動向関連	良くなる		
やや良くなる		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・海外以外の製品で少量単位の仕事が少しずつ増加している。	
		不動産業（従業員）	・福岡市内の住宅地の平均価格も上昇に転じている。また、住宅販売も好調に推移する。	
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	・案件の引合件数は底堅く推移しており、ユーザーの設備投資意欲は落ちていない。	
変わらない		農林水産業（経営者）	・加工メーカーが年末年始用の生産時期に入り、原料肉の要望が出てきている。特に今年は中国等の輸入物に対する不安から国産志向が高まっている。	
		食料品製造業（経営者）	・受注量が順調であっても、原材料価格の高騰が進むため、景気は良くはならない。	
		食料品製造業（経営者）	・納入先の来客数は前年並みであるものの、客単価がやや下降気味である。しかし、イベントやキャンペーンなど来客数増加の要因も見受けられるため、総じて変わらない。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・受注量、販売量はいくらか良くなるが、燃料であるガスが冬にかけてますます高騰するのではないかと懸念している。	
		金属製品製造業（企画担当）	・当社事業の売上は下期に増加する傾向にあり、今年も例年通り下期は好調に推移する。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・コスト割れでも仕事量を増やす以外には仕方がない状況である。半導体業界も競争が激しくなっており、先行きの景気は悪い。	
		金融業	・取引先の様子をみると、中小企業を中心に業況が悪い。一方、大企業は安定しており、全体としては変わらない。	
		金融業（営業担当）	・取引先の中小零細企業の経営者は、いまだ設備投資には消極的な姿勢である。好業績の大企業とは格差が出てきている。今後もこの状況が続く。	
		金融業（得意先担当）	・取引先の業者をみると、工事は多少あるが、かなり厳しい状況となる。また金利が上昇傾向にあり、各業者から厳しいという声が多く聞かれる。	
		金融業（調査担当）	・当面、高水準の受注が見込まれる。	
		新聞社（広告）	・広告主の広告予算等をヒアリングしたところ、景気が良くなるような傾向は見当たらない。	
		やや悪くなる	繊維工業（営業担当）	・受注は安定してきているが、原油の値上がりにより原材料が高騰しており、この先厳しい状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・九州地区内の建築需要は相変わらず堅調であるが、6月20日に施行された改訂建築基準法の影響により、新規建築物件は総じて大幅な遅れが生じている。需要はあるが、なかなか動かないという空白状態が当分続くのではないかと懸念される。
		電気機械器具製造業（経営者）	・金型関連や精密機械部品関連に不透明な状況が出ている。9月の中旬くらいから動きが非常に悪くなっており、先行きが心配される。
		建設業（総務担当）	・手持ち工事の現場の動きがピークになってくる。しかし、新規受注がないため、これから先は不透明である。
		輸送業（従業員）	・10月にまた軽油価格が上がり、トラック事業者にとって死活問題になっている。価格転嫁は難しく、省エネにも限度があり、同業者・荷主も同様に厳しい経営環境下にある。
		輸送業（総務担当）	・衣料品の荷動きが特に悪く、また食料品の動きも悪い。しばらくはこの悪い状況が続く。
		不動産業	・不動産は、住宅供給過多の状態である。
		農林水産業（従業者）	・資材等の値上げがあるが、それを販売先に要請してもなかなか了承が得られず、非常に厳しい。今後も厳しい状況が続く。
建設業（従業員）	・建築確認業務が今まで以上に期間を要し、なかなか確認がおりないため、融資にも時間が掛かり進行しない。オーナーサイドも設備投資を見合わせており、これからもこの状況が続くため、景気はなかなか良くならない。		
雇用 関連	良くなる	民間職業紹介機関（職員）	・企業規模、職種を問わず求人件数が増加している。特に管理職クラスが好調で、今後も求人件数の増加が見込める。
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・年末にかけて、単発ではあるが求人の動きが見込める。また大型スーパーの出店に伴い、既存の店舗でも何らかの対応がある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・これから年末商戦に向けて、食品製造の求人が活発になる。また、物流及び流通の求人も活発になる予定である。アルバイト、パートでの採用やアウトソーシング等で短期間のニーズが高まっていく。
		職業安定所（職員）	・今年度に入り一般求人数は増加傾向にあるが、その内容はパート、派遣、請負求人の占める割合が大きい。10月に100人強の求人予定があるところもパート、契約社員であり、多くの求職者が希望する正社員求人の増加がほとんどない。この傾向は当分続く。
		職業安定所（職員）	・当面大きな変化はないが、自動車関連の事業所が進出してきたことにより、関連の中小企業の進出が相次いでいる。操業はまだ先になると思われるが、将来は明るい。
		職業安定所（職員）	・ここ数か月間の新規求人数の動向は、横ばい状態が続いている。正社員求人についても非正規社員求人の正社員求人への移行等が見られず、顕著な変化がない状態が続いている。
	やや悪くなる	学校〔大学〕（就職担当者）	・企業側の求人意欲は現状でも高く、2、3か月後も高水準で推移する。
		職業安定所（職員）	・企業内統廃合や派遣受け入れ中止等が予想されることから、求人の減少が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・好調な出足となった来春高校卒業予定者に対する学卒求人が減少している。
	悪くなる	民間職業紹介機関（支店長）	・年末にかけての需要が昨年よりも遅く、かつ注文数もやや減少気味である。特に長期派遣需要が減少している。競争の激化と価格ダウンが懸念され、求人コストの上昇もマイナスに作用する。

### 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	家電量販店（総務担当） 観光型ホテル（総支配人）	・地上デジタル放送を控えテレビの動きが活発化してきている。本格的な普及期を迎えつつある手ごたえを感じる。 ・好調な個人旅行に、企業旅行が順調に増えて、先行予約状況も好調である。婚礼部門も前年比10%以上の伸びが期待できる。

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	
	変わらない	ゴルフ場（経営者）	・コースのグレードアップが図られたので、それに伴って利用者の増加が見込まれる。	
		一般小売店〔衣料品・雑貨〕（経営者）	・売上の前年同月比が落ち込んでいる状況が数か月継続しており、良くなる傾向は見込めない。現状を確保しながら長期計画で売上アップを図りたい。	
		百貨店（担当者）	・今年は前年以上に、高い気温による厳しい状況が続いている。例年10月においては一時的に夏の戻りがあることから、更なる苦戦が予想される。ただしブーツやバッグを始めとした服飾雑貨の動向が回復傾向であることから、気温さえ低下すれば客数は戻る。	
		スーパー（経営者）	・今年は前年と違って旧盆時期が前月後半にずれ込んだこともあり、その反動により売上は厳しい状況が続いているが、7月からの3か月計でみると前年をわずかながら上回っている。今後も前年ペースで推移する。	
		コンビニ（エリア担当）	・量販店を含む、競合店の出店と価格競争で個店の集客力は年々落ち込んでいる状況が続いている。さらに、買い分けが明確化しており飲料や酒を求める客は量販店に取られている。この傾向は今後ますます強まる。	
		家電量販店（従業員）	・一時的に好景気に見えがちだが、懸念材料が多過ぎて長期的に良いとは考えにくい。今後、単月の景気動向を判断するのは非常に難しい。	
		乗用車販売店（経理担当）	・新型車が出て、客の反応は鈍い。今年後半にかけて、特に好材料となるものが無い。	
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・秋の祭りや団塊の世代の沖縄観光や余暇活動にも期待したい。トランジットモールも予算が無く、イベントも閑散としている。地元客の反応も慣れや暑さで今一つである。秋になって暑さが和らげば、祭りが地元客の集客につながる可能性はある。	
		高級レストラン（営業担当）	・ここ数か月も上向きになる予測を立てていたが想像以上に単価が上がらず、結果的に来客数も微増にとどまっている。	
		観光型ホテル（商品企画担当）	・11、12月においてはほぼ前年並みになる見込みである。	
		観光型ホテル（営業担当）	・この夏は非常に順調な営業成績であった。引き続き秋に向かっても好調なままの予約状況である。	
		観光名所（職員）	・沖縄観光は前年比で順調に伸びている。これから先も沖縄観光に大きい変動要因は見当たらず、沖縄への入域観光客は修学旅行を中心に順調に推移する。	
		やや悪くなる	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・地元客の動きが鈍いので、観光客が一段落した後、急激な伸びは期待できない。
		悪くなる	商店街（代表者）	・中心商店街は、ほとんど観光土産関連の店になりつつあるので、客割れを起こして危機感が出ている。
企業動向関連	良くなる	コピーサービス業（代表者）	・今の時点では、業績を伸ばすことはなかなか困難である。ただし、当社は来年の早い時期に計画してきた工場が完成する予定であり、長い期間目標に掲げた市場開拓にも良い方向に行く。思い切った改革を行う業者は生き残っている。	
	やや良くなる	食料品生産業（管理部門）	・新製品の販売及び新規ルート開発を実施する予定である。	
		輸送業（営業・運営担当）	・燃料費高騰に伴う物流改革で、各取引先とその関連業者が物流の統合を行い、当社の物流に相乗りしつつある。	
		広告代理店（営業担当）	・これまで県内市場限定の企業活動がインターネットの普及も手伝い、県外市場へ積極的に展開する企業が増えているが、その中でも勝ち組にうまく乗った企業は売上拡大傾向にある。その成果に伴い、新規事業開発や商品開発の動きも顕著に出てきており、マーケティング経費を投資する動きがある。	
		会計事務所（所長）	・土地価格の下げ止まり感が出てきている感がある。	
	変わらない	建設業（経営者）	・問い合わせ及び引き合い件数の動きが鈍い。	
	悪くなる	-	-	
雇用関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・現段階では求職者の動きは全体としては良くはないが、以前落ち込んでいた分野の中に、動きだしている傾向が見受けられる。	
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・今後、新卒採用枠を満たせなかった企業の求人を見込める外に、年末に向けて中途採用企業の求人も順調に推移する。	

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
		学校〔大学〕（就職担当）	・10月に入ると、前半採用の要員補充のため、秋の就職活動が本格的になる。県内の中小企業の求人や、観光産業の求人が活発化している。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・今年に入り、少しずつ派遣契約が増え続け、特に8月は数字が伸びたが、このまま伸び続けるというより現状維持に近い状態が続くと予想される。
	やや悪くなる	-	-
	悪くなる	-	-