

・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） | ・ 3か月予報では、2月は暖かい日が続くということであり、春物が早く動き始めることで、例年よりも売上が良くなる。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・ 販売量及び来客数が若干上向いていることから、今後についてはやや良くなる。 |
| | | タクシー運転手 | ・ 11月26日に札幌圏のタクシーの値上げが公示され、12月17日から値上げが実施される。値上げとともにタクシーの売上が増加する期待がある。 |
| | | 設計事務所（職員） | ・ 建築基準法の改正や建築資材の高騰により、着工保留や延期になっていた建設工事が動き始める。雪解けという気候条件の手助けもあり、建設業界の景気は多少浮揚すると期待している。 |
| | 変わらない | スーパー（役員） | ・ 北海道では、特に冬期間の重油、灯油の値上がりが直接家計に響くことが想定されるが、今のところは食品などで大きな買い控えも感じられないことから、今後についても変わらないまま推移する。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | ・ 食品や灯油の値上げにより、レストラン業界は苦境に立たされている。メニューの値上げもできず、この先数か月はどのくらいの影響が出てくるのか、全く想像が付かない状態である。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | ・ 道内客、道外客とも来客数が回復する要因があまり無く、宿泊単価の上昇だけでは売上の減少をカバーできない。今後については厳しい見通しにあり、前年比で10%台の落ち込みと推測している。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・ 景気が良くなる要因が無く、不安材料ばかりが目立っており、今後についても厳しいまま変わらない。 |
| | やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・ ガソリン、灯油を始めとした生活必需品が順次、値上げされてきており、財布のひもを締める消費心理がますます働き、購買力の低下が必至である。食品、灯油などの消耗品は大きな落ち込みは出てこないだろうが、衣料品や寝装品、食器、家電などは大きく落ち込む。 |
| | | | ・ 株安、円高を始め、サブプライムローン問題により生じる様々な問題の結果、消費者がますます買い控えの方向へ動く。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・ 灯油、ガソリンから食品まで、生活必需品の値上げが続く、家計への影響が更に広がることが予想される。その上、今の政局不安定が追い討ちをかけ、しばらくは景気のダウントレンドが続く。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・ 寒くなる時期であることから、防寒物の動きに少しは期待しているが、原油の高騰の影響により、様々な商品で値上げが続いていることから、客の心理に買い控え、節約といった意識が強くなっており、今後についてはやや悪くなる。 |
| 百貨店（販売促進担当） | | ・ 景気の不透明感が続いているなか、財布のひもは緩みそうもない。 | |
| スーパー（店長） | | ・ 前年と比較すると、11月も販売量が4%ほど落ち込んでおり、依然として回復の見通しが立っていない。 | |
| スーパー（企画担当） | | ・ 冬場の燃料費の負担増、各メーカーサイドからの商品価格の上昇圧力などもあり、消費者の買い控え傾向が徐々に強まっているように感じる。特に、ガソリンの値上げ直前に自動車長蛇の列を作る光景などを目にするにつけ、今後の商戦の厳しさがひしひしと感じられる。 | |
| スーパー（役員） | | ・ 灯油価格の上昇が生活を直撃するという北海道だけの要素かもしれないが、灯油価格の上昇とともに買い控えが進み、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 |
|----|----------|-----------------------|--|
| | | コンビニ（エリア担当） | ・公務員の給与削減、中小企業の冬季賞与減に加えて、1次産業の不振、公共工事の減少など、所得減少の影響が大きく、今後についてはやや悪くなる。また、卸再編の流れの中で、零細小売店も厳しい状況となり、年明けは資金繰り難で廃業が増加する可能性がある。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・灯油の高騰等が家計を圧迫し続け、食品への支出を大幅に抑制していく可能性が高いことから、経済環境は更に悪化する。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・冬季を迎えて灯油価格の値上げが大きく影響してくる。たばこや酒ビール等の嗜好品においては売上の減少に歯止めが掛からない状況であり、今後についてはやや悪くなる。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | ・今後については良くなる材料がほとんど見付からない。何といったも、灯油価格の高騰が響いている。 |
| | | 家電量販店（地区統括部長） | ・ここ数か月の売上推移をみると、地方圏での地上デジタル放送の開始による薄型テレビの需要増はあまり期待できず、冷蔵庫、洗濯機といった白物家電の需要も前年を下回ると予想されることから、全体の売上としても前年を下回る。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・ガソリン等の価格が上がっているため、小型車の販売が増えているが、単価が低下するため、全体の売上も減少する。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | ・個人客については今後も安定的に推移していく見通しにあるが、団体客、とりわけ国内団体客が減少傾向にある。外国人客の動きが多少良くなっている気配も感じられるが、国内団体客の減少に歯止めを掛けるというレベルまでにはなっておらず、今後も客の減少傾向が続く。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・原油高騰の影響で旅行商品の価格に影響が出つつある。業務性旅行は前年並みで推移することが見込まれるが、原油高騰が続くと観光性旅行需要が落ち込む状況となってくる。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・原油高騰の影響により、じわじわと生活用品の値上げが進んでいる。当然、消費者は家計を圧迫する事態に備えており、娯楽的な要素の強い、旅行に及び腰にならざるを得ない。 |
| | | タクシー運転手 | ・原油高騰による様々な商品の値上がりから、客が公共交通機関へ乗り代わり、できるだけタクシーを使わないことが予想される。また12月のタクシー運賃の料金改定も不安要素である。 |
| | | タクシー運転手 | ・原油の高騰、サブプライムローン問題など、景気に良い材料が見当たらない。 |
| | | 美容室（経営者） | ・ガソリン、灯油の大幅な値上がりがかかなり深刻な状況となっており、それに対する防衛意識が高まっている。客の来店周期も以前より長くなっており、今後の売上減少が予想される。 |
| | | その他サービスの動向を把握できる者 | ・原油の高騰、食品関連などの値上げから観光マインドは冷えきっており、良くなる要素が見当たらない。 |
| | 悪くなる | コンビニ（エリア担当） | ・来客数は前年並みだが、1人当たりの購入金額の少ない状態が続いている。夏以降、たばこのカートン買いやビールのケース買い等、まとめ買いでの購入が減っているが、それが加速してきているような雰囲気があり、今後についてはやや悪くなる。 |
| | | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者） | ・灯油価格が過去最高値を更新していることから、家計及び企業の負担がひっ迫する。 |
| | | 美容室（経営者） | ・灯油等の価格は家計に直結している。これらの製品の値上がりは、財布のひもを固くさせ、客の来店サイクルがますます長くなっていく。 |
| | | 美容室（経営者） | ・北海道は寒冷地であり、灯油、ガソリンの値上げが不景気に更に拍車を掛ける。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・ガソリン価格の急騰は確実に建設コストに影響を及ぼし始めている。中には便乗値上げと疑いたくなる業者もみられるが、今までぎりぎりまで頑張ってきた業者も多いので、仕方ないという印象もある。ただ、客の予算と見積りが懸け離れていく傾向は更に加速しそうであり、今後の景気は悪くなることが見込まれる。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・戸建住宅市場においては、所得の不安定さ、金融機関の貸出条件の厳格化が販売に大きく影響しており、短い期間でこれらの状況が改善するとは到底考えられない。 |

| 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 |
|----------------|----------|-------------------------------------|--|
| 企業 動向 関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 通信業（営業担当） | ・現在は、株価下落、原油価格の高騰などを意識して、必要以上の警戒感から景況感が悪化している印象がある。一方で、当社のこの先の受注状況を見ると、予約数が多いことから、1～3月は人員不足による納期調整をしており、今後の景況感は現在よりもやや良くなる。 |
| | 変わらない | 輸送業（経営者） | ・実際の荷物の動きはそれほど悪くないが、燃油の高騰が経営に大きく響いており、燃油価格がどうなるかによって状況が変わってくる。 |
| | | 輸送業（営業担当） | ・燃油の高騰は依然として続いており、トラック部門のコスト負担は限界となっている。今後の状況が問題となってくる。 |
| | | 金融業（企画担当） | ・冬季でもあり、建設関連においては公共投資や住宅着工の好転は見込めない。個人消費は、需要期である灯油の値上がりによる消費マインドの落ち込みや、新築住宅の大幅減少による家具や照明器具などの売行き不振などが懸念される。観光は豪州からのスキー客や道内各地の冬祭りへの入込が期待される。総じて景気は横ばいで推移する。 |
| | やや悪くなる | その他非製造業〔鋼材卸売〕（従業員） | ・具体的な大型物件、大型工事事業が少なく、鉄骨加工業全体への波及は期待が薄いとの見方が大勢を占めている。一部加工業者への発注が出ることを期待している。 |
| | | 食料品製造業（団体役員） | ・灯油価格が100円を超えるなど、道内は冬期に入り、生活必需品の値上げが相次いでおり、今後については景気が悪くなる状況にある。 |
| 悪くなる | 建設業（経営者） | ・現時点で新規案件が確定しておらず、先行きが極めて不透明な状況にある。 | |
| 雇用 関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 学校〔大学〕（就職担当） | ・採用予定者が十分確保できない企業が多く、追加募集が多い。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | ・中途採用の求人が、この時期に急激に増加することは望めないことから、今後についても横ばい傾向で推移する。派遣の依頼も同様で、来年の3月以降までは大きな変化が起こりづらいと見込まれる。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・例年であれば、年末を控えて時期的な雇用が生じていたが、今年はそのような動きもみられないことから、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） | ・年末に向かって、企業整理が発生する恐れがあり、予断が許されない状況である。 |
| | やや悪くなる | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・依然として小売業、サービス業などは低迷している。原油の高騰等によるコスト増の影響を考えると、資本金のある大手の求人の伸びはあるかもしれないが、中小零細企業の求人数に明るい材料は無いと感じる。 |
| | 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 | - | - |
| | やや良くなる | 一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者） | ・サッカー日本代表のオリンピック出場が決まり、ワールドカップの予選も始まるので、少しは盛り上がってくる。 |
| | | 一般小売店〔カメラ〕（店長） | ・12月には新製品が出そうのため、カメラ販売関係は順調に進む。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | ・単価の高いアウター、コートなどの季節商材の出足が良く、これからの寒さの到来とともに需要が増える。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・新型の小型車は動きがまずまず良く、若干ではあるが他の車種にも相乗効果がみられるようになってきている。年明けから3月の需要期に向けて今よりも動きが良くなっていく。 |
| | | 高級レストラン（支配人） | ・この先の予約入込状況が例年より早まっている。予約を取れる日のほうが少なくなってきており、景気回復を予感させる。 |

| 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 |
|----|----------|-----------------|--|
| | | 観光型旅館（経営者） | ・予約状況は前年同期を上回っている。本年3月（能登半島地震）と7月（中越沖地震）に日本海側で連続して地震が発生したこと、及び冬の強風などの風評が、この先どのように影響するか注目している。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・長期管理客及び新規客からの受注の見通しが立っている。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・ボーナス商戦が始まるものの、期待が持てるのは中央資本や大手企業の人に限られるのではないかと危惧している。地域において恩恵は特定の人に限られ、全体的には今一つである。 |
| | | 商店街（代表者） | ・冬モードになったことで季節商材の動きが活発になることが見込まれるものの、灯油代など暖房費の高騰の影響が大きいため、ボーナス商戦はあまり期待できない。 |
| | | 一般小売店〔書籍〕（経営者） | ・冬物商材のピークを迎えるが、年賀状関連書籍や雑誌の低単価化により、冊数の伸びはあるものの、金額は横ばいで推移する。 |
| | | 百貨店（経営者） | ・今の経済情勢からすれば、客は我慢できるものは我慢する傾向となる。欲しい物であれば高くても買う、ということがまれにあっても、全体の消費が拡大することは無い。 |
| | | 百貨店（売場担当） | ・1月のセールを待って12月は買い控える傾向が例年より多くなる。1月のセールに対しても値段に対してシビアで、吟味に吟味を重ねて購入する客が多くなりそうである。 |
| | | 百貨店（経営者） | ・季節商材については動きが継続していくが、原油高などが消費動向に影響を及ぼす可能性は払しょくできず、歳暮、年始などへの支出を削減する動きになるのではないかと懸念している。また、携帯電話の新機種発売が若年層の衣料品購入に影響する可能性もある。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・売上、来客数は、ここ数か月ずっと前年割れの状態が続いているが、100%以上に回復する見込みは無い。 |
| | | 家電量販店（店長） | ・地上デジタル放送の開始や寒さの到来により、映像関係や季節商材の動きは現在の好調を維持したまま年末年始の商戦を迎えるが、それを上回るような特別なものは無い。 |
| | | 家電量販店（従業員） | ・このところ液晶テレビの動きが良くなっているが、単価が大きく下がっているために売上の伸びは小さい。暖房機も、寒さが続いた数日は一時的に増えたが、通期では前年を下回っている。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・東京モーターショー効果及び季節需要が一巡した後を支える要素が不透明である。新型車効果も長く続かない傾向であり、ガソリン高騰もあって、若者のクルマ離れ、使用年数の長期化などの傾向が急転する見込みは少ない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・依然として売れ筋商品は小型車が中心である。既存客でも他社との比較をしていくことがほとんどで、最安値で購いたいという心理がより強くなっている。購入予定客のほとんどは車検切れ、事故など必要に迫られた人たちである。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・住宅の新築は建築確認申請が変わったことで前年度比50%もダウンしている。この先は不需要期に入ることもあり、厳しさは続く。 |
| | | その他専門店〔酒〕（営業担当） | ・選挙が行われるかどうかは気になるところであるが、選挙が無いとすれば年明けは大きな変動要因が無い。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・予約の状況からすればこれからも変わらない。60代の客の来店状況はランチタイムを中心に変わらないが、30代、40代の客の予約状況は芳しくない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・食品製造会社の大型新年会が復活したが、ゼネコンを中心とした建設業からの受注は低迷が続く。 |
| | | タクシー運転手 | ・国土交通省からタクシーの新規参入、増車を規制する措置が出されるが、現状の台数がすぐに減るわけではなく、厳しい状況は続く。 |
| | | タクシー運転手 | ・現在の悪い状況のまま変わらない。年末恒例のイベントに期待はしているものの、街を走っているとパソコン教室やコンビニなどで閉店、廃業しているのが目立っているなど、今後改善するような兆候は無い。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・12月には携帯電話の新商品が出るが、購入時の料金プラン選択制も始まり、買い換えサイクルは長くなる。販売量が変わらなくても、コストダウンを課せられており、粗利のアップにはならない。 |

| 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 |
|----|----------|-----------------|--|
| | | 美容室（経営者） | ・冬のボーナスシーズンへの期待感はあるものの、地元企業ではなかなか難しい情勢に見受けられるため、現実的に考えれば来客数が前年を下回っている現状がまだ続く。 |
| | やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・ガソリンだけではなく、生活にかかわる諸物価が上がっていることを客は体感している。ボーナス商戦も期待薄であり、一部の商店では商品構成を変えたり、価格帯を変更したりしている。間違いなく景気は悪い方向に向かっている。 |
| | | 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | ・原油価格の高騰に伴い、医薬品も値上げをせざるを得ないというメーカーもあり、実際に一部では値上げが始まっている。一時的なものとはいえ客の買い控えが進む。 |
| | | 一般小売店〔医薬品〕（経営者） | ・当店の商品構成は、大型量販店との安値競争から離れたものになっているが、それでも11月に入ってから客の消費意欲減退を強く感じている。他店で購入しているというよりは、支出そのものを強く絞っているという状況がうかがえる。 |
| | | 百貨店（広報担当） | ・原油価格の高騰に伴う日用品、食料品、ガソリン代などの値上げがあるため、消費抑制傾向が強まる。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・年金問題、株価低迷、社会保障費の負担増など様々なネガティブ要因が存在しており、簡単に消費マインドが改善するとは到底考えられない。また、本格的な冬を迎えるにあたり、原油価格高騰の影響が憂慮される。 |
| | | 百貨店（経営者） | ・これから本格的な冬の季節になるが、ガソリン、灯油価格に加え、食料品など様々な分野においても値上げされていることから、家計に大きく影響する。 |
| | | スーパー（店長） | ・食料品から灯油まで、生活必需品のほぼすべてで値上げがあり、しかも住民税の増税などで所得の目減り感もあることから、生活が大変になってきている様子がありありと分かる。格差がますます広がり、景気が良くなる見込みは全く無い。 |
| | | スーパー（店長） | ・寒い地域の住人にとって灯油やガソリンの値上げは家計に大きく響くことから、消費が冷え込む大きな要因になる。 |
| | | スーパー（店長） | ・灯油、ガソリンの値上げ、一部食料品の値上げ傾向はこの先も落ち着く見通しが立たない。年明けからは粉関係、ラーメン関係の値上げも予定されていることから、景気はやや悪くなる。 |
| | | スーパー（店長） | ・みかんは価格が安いこと、また地域特産の西洋なし「ル・レクチェ」は不作であったことなど、果物類の売上不振が続く。また、前年より雪が多くなることで足回りが悪くなり、来客数が減少する懸念がある。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・原油価格の高騰に伴い、ガソリン、灯油の価格が上昇しており、12月以降更に値上げされると言われている。これらは最寄り品の購買に少なからず影響があり、客単価の減少傾向に拍車を掛ける可能性があることから、大いに心配している。 |
| | | コンビニ（店長） | ・我々流通業は、9、10月は前年実績を維持できていたが、印刷業界や建築業界などの話を聞くとすでに9月から悪かったとのことで、11月はその厳しさが全社的、全国的に表面化してきた。背景は灯油代などの値上げが消費者心理に影響したものととらえており、寒さが本格化するこの先についての見通しは非常に厳しい。 |
| | | 衣料品専門店（店長） | ・客から例年以上に「初売りはもっと安くなるんでしょ」と言われることもあり、バーゲンを期待している様子が見える。バーゲン期でも商品が動けば良いのだが、このままではその時期ですら動かないのではないかと懸念している。 |
| | | 衣料品専門店（総務担当） | ・客の動きをみていると、冬物用品にお金を使うのが減っていくような雰囲気である。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・前月の新車販売台数は東京モーターショー効果もあって辛うじて前年を上回ったものの、今月は再び厳しい状況になっている。ガソリン代の高騰が追い討ちを掛け、更に厳しい状態になる。揮発油税の減免等、思い切った景気対策が望まれる。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・本社が東京にある会社では地方の営業所に車の購入決定権が無くなり、今後の販売台数に影響する。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・商品の仕入価格が上昇している一方で、販売不振から原価を無視した投げ売りをしている競合先も多くあり、店の状況はますます悪い方向に向かう。 |

| 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） | ・暖房用灯油の最盛期を迎えるものの、11月に引き続き石油製品の卸価格は大幅な上昇が予想されるため、節約志向は一層高まる。販売業界は消費量の減少と価格転嫁の問題で苦しみそうな気配である。 |
| | | その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当） | ・石油元売会社からの卸価格は上昇しているものの、その全部を販売価格に転嫁できない状況であり、販売会社は非常に苦戦している。このままの状況であれば店を畳むしかない、と考えているガソリンスタンドも相当ある。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・宿泊客が連休や休前日に集中しており、平日の予約は全く無い状態である。米価の下落による農家の将来不安を反映して地元の農村部からの宴会や旅行の予約は無く、今後も期待できない。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・国体が行われた期間はある程度のぎわいがあったが、そのなかでも業績が悪くなっている業種もあり、全体的には衰退傾向が続き、ホテル利用の頻度を押し下げる。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・景気が良くなる状況は見当たらず、年度末に向けてますます家計が引き締められていく雰囲気がある。 |
| | | テーマパーク（職員） | ・仕入先から、仕入価格を上げたいとの相談が相次いでいる。 |
| | | 遊園地（経営者） | ・冬本来の寒さが到来することから、灯油、ガソリン代の高騰が家計に与える影響が懸念される。 |
| | 悪くなる | 一般小売店〔雑貨〕（企画担当） | ・個人消費には節約ムードが高まっていたが、ここにきて民間設備投資や住宅着工の減少に伴い、建築業者などからの注文も落ち込み始めており、その傾向は今後も強まる。 |
| | | スーパー（店長） | ・商品価格の値上げが多く、販売点数の動きが悪くなっている。灯油価格、ガソリン価格の高騰により、食品購入への影響も大きくなる。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・土木、建設などの業種がかなり冷え込んでいることが一番の要因である。また、ガソリン、灯油などの大幅な値上がりも人の動きを悪くする。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・2、3か月先は春物の時期になるが、春物は売れ筋商品が少ないため消極的に冬物処分セールを実施することになり、売上は伸びない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・ガソリン、灯油などの値上がりに加え、年明けからは食品など様々な商品の値上げが予定されている。客の生活防衛意識はますます高まり、衣料品への購買意欲は非常に弱くなる。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・前月から今月の受注状況は下降傾向に入っており、個人、法人共に需要回復のきっかけがつかめずにいる。その背景にはガソリン価格など諸物価の上昇があり、家計や企業収益を圧迫しているため節約ムードが高まり、車の代替需要、新規需要には至らない。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・11月に引き続き、12月もガソリン価格が上昇すると言われている。また、いきなりの大雪もあって、春までは購入を引き延ばしたいと言う客もあり、車両販売は難しい時期になる。政府には高騰するガソリン価格や、これからの季節には必需品となる灯油価格を引き下げる、何らかの対策を実施して欲しい。 |
| | 一般レストラン（経営者） | ・同業者の話では、忘年会の予約がかなり減っているとのことである。当店の場合もちょっと少なくなっており、12月上旬が予約申込のピークではあるが、先行きがみえない。 | |
| | 一般レストラン（経営者） | ・客からは「新年会はやらなくなった」とよく聞かれるようになり、異動時期の歓送迎会も本年の3月がそうであったように、ほとんど期待できない。 | |
| | 観光名所（職員） | ・団体予約などの状況が、前年同期と比べても悪くなっている。 | |
| | その他サービス〔自動車整備業〕（経営者） | ・ガス料金は秋に値上げしたばかりなのに1月から再び値上げされる。電気料金も1月から値上げとなり、光熱費や食費の大幅上昇が予想されるなかで、自動車の購入やその修理などは極端に控えられることから、案件自体が無く、見積さえ書けない状況となる。 | |
| 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（経理担当） | ・これまではデフレ状態であったため、原材料価格などのコストアップを受注価格に転嫁できずにいたが、インフレが進めば値上げがしやすくなる。 |

| 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 | 農林水産業（従業者） | ・ 農業、特に米については米価下落に対して何らかの政策が執られる模様であるが、いずれにせよ所得向上にはつながらず、うまくいっても現状維持にとどまる。 | |
| | | 食料品製造業（総務担当） | ・ 業界として製品値上げの動きが本格化してくるが、値上げ幅はコストアップを吸収するレベルにとどまる。 | |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | ・ 発注側は仕入価格を徹底的にたたいて利益を維持しようという発想のままであり、中小企業やベンチャー企業の状況が良くなる材料は見当たらない。 | |
| | | 輸送業（従業員） | ・ 輸出入共に取扱数量は横ばい傾向である。 | |
| | やや悪くなる | 食料品製造業（経営者） | ・ 目前に歳暮商戦を控えており百貨店ではすでにギフトコーナーを開設するなどしているが、前年の出足に比べ受注状況が著しく悪い。 | |
| | | 食料品製造業（経営者） | ・ 売上を前年並みに確保できたとしても、原材料や資材の高騰で利益確保が難しくなっている。 | |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・ 為替相場の変動による業績悪化、及び自動車メーカーの海外生産移管に伴う国内需要の減速が懸念される。 | |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・ 取引先からは既存製品のコストダウンの要求が多く、新製品への引き合いは期待できない状況である。仕入価格は上昇し販売価格は低下するという方向であり、社内の合理化だけでは採算を取ることが難しくなっている。 | |
| | | 電気機械器具製造業（企画担当） | ・ 原油価格の高騰が続き、エネルギー費用や、その影響を受ける部材、原材料価格の上昇が懸念されるため、現状維持では済まない。 | |
| | | 建設業（企画担当） | ・ 原油高などに伴う原材料のコストアップが、収益への影響として始めている。また、価格競争も激しく、受注価格への転嫁がどこまでできるのかが大きな課題となっている。 | |
| | 悪くなる | 輸送業（経営者） | ・ 冬場は燃料使用量が増加するが、軽油価格が大幅に上昇している。 | |
| 雇用関連 | 良くなる | - | - | |
| | | やや良くなる | 人材派遣会社（社員） | ・ 年度末にかけては受注見込みが相当あり、今月の不調は一過性のものとなる。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・ 自動車や半導体製造機器などの超大型工場の誘致が決まり、それに伴い住宅関連などが動き始めており、雇用面でも不動産関係を中心に期待が高まっている。地元の対応も動きだしており、その動きが表面化すれば雇用面も活性化する。 | |
| | | | 職業安定所（職員） | ・ 新規求職は長期的に減少しており、新規求人は増加傾向にあることから、求人倍率も前年に比べて上昇傾向が続いている。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（社員） | ・ 求人ニーズが派遣から正社員、契約社員などの直接雇用に変化している取引先もあり、そのような企業に派遣スタッフとして働いていた人が応募しているものと推測される。今後の派遣登録者の確保は更に厳しくなる。 | |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・ 正社員の雇用については、それほど活発化している話を耳にしない。 | |
| | | 職業安定所（職員） | ・ 原油価格高騰の影響や経済情勢に明るい兆しがみえないことなど、新規求人数が増加する材料は見当たらない。 | |
| | やや悪くなる | 職業安定所（職員） | ・ 小規模ではあるが事業所閉鎖、自己破産手続き開始などでの離職者が目立つようになってきており、今後も増加が予想される。 | |
| | | 職業安定所（職員） | ・ 建築確認許可の遅れから売上が前年度の80%まで落ち込み、従業員に対して休業を検討したい、という相談を住宅関連の会社から受けているなど、建設関係を中心に厳しい状況が続く。 | |
| | | 職業安定所（職員） | ・ 前年同月比で新規求人が増加している業種は、飲食店、宿泊業、医療福祉に限られている。派遣、請負など非正規求人の減少が顕著であり、また、1件当たりの求人数の激減が特徴的である。 | |
| 職業安定所（職員） | | ・ 大量離職者、及び失業保険受給資格決定件数が増加しているなど、雇用の動きにマイナス面の影響が出てくる。不振の業種が特定されていないこともあり、予測が難しい状況になっている。 | | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|-------|----------------|
| | 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） | ・クリスマスや年末年始の予約が前年の2割増しで入っている。前年も12月は最高の売上を記録したが、今年はそれを越えられる勢いがあるように感じている。1年をうまく締めくくれそうである。 |
| | やや良くなる | コンビニ（店長） | ・原油高を受けて次々と値上げが発表され、売単価が上昇していくので、来客数が維持できれば売上増につながると思うが、買上点数が少なくなり、売上が減少する心配もある。 |
| | 変わらない | 一般小売店〔精肉〕（経営者） | ・ガソリン、灯油の値上げで支出が多くなる年末になる。当店の扱う食品については、賞味期限、消費期限の不安が客に出ており、売が悪くなっているため、不安を和らげることを考えなければならない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・デパートのメインイベントである歳暮商戦が始まっているが、12月に入ると特にそれが活発化してきて、人の動きも商品の動きも活発になってくる。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・仕掛けに対する消費者の反応が希薄である。販促経費に見合った売上を確保できない状況が今後とも想定される。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・昨年は暖冬で防寒衣料、防寒商品の動きが大変悪かったが、今年はある程度の寒さが期待でき、冬物衣料の売上が見込まれる。ただし、ガソリン高騰等により客の財布のひもが固く、購買意欲が著しく向上するとは思えない不安感もある。 |
| | | コンビニ（店長） | ・必要な物はそろっているため、後はプラスアルファの分での程度本人が欲するかどうかという問題である。特別これが欲しいあれが欲しいというわけではなく、何か目新しい物があれば食い付くという状況なので、その辺の問題さえ解決すれば上向きになってくると思うが、今現在の客単価は下がっている。 |
| | | 衣料品専門店（販売担当） | ・前月は幾分羽織物が動き出したので、今後の期待も込めて今後2～3か月は良くなるのではないかと考えていたが、このところまた天候不順で動きが鈍くなっており、来客数も減少している。天候不順だけではないと思うが、今のところはニット類だけでしのいでいるような状況で、今後あまり良くなる要素はない。 |
| | | 家電量販店（営業担当） | ・中小企業は経費について今まで以上にシビアになっており、値引き交渉、無駄な購入を差し控えている。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | ・12月は年内最後ということで、ある程度のお金を掛けて展示会を行うが、毎月展示会を行ってもさほど台数が伸びないということは、この辺で車を買う人は大体買い換えていて、新規で購入する客がそう増えるわけではないと思われる。景気は2～3か月前と変わらず低調に推移していく。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・燃料高騰の折、軽自動車の相談が増え、台替えにつながってくると見込んでいる。 |
| | | 住関連専門店（仕入担当） | ・原油価格の高騰に伴う商品の値上げ傾向は今後ますます拡大傾向にあり、仕入価格の高騰を売価へ転嫁することにより販売量の減少が予測される。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | ・これから年末年始に向けて忘年会、新年会の集客時期に入ってくるが、昨年に比べてかなり動きが鈍い。特に早い段階での大口予約が少なく、集客には苦戦しそうである。 |
| 旅行代理店（副支店長） | ・ここにきて年末年始旅行の受注が出てきているため変わらないとしたが、客の様子を見ていると悪くなるとも良くなるとも言いがたい。今年春ごろからの燃油高騰がかなり利益を圧迫しているようで、かなりの収入減になる。旅行業界においても燃油高騰は早くいえば値上げにつながるため、海外、国内問わず航空機を利用する旅行の出足が鈍い。 | | |
| ゴルフ場（副支配人） | ・客の動きは来場者も増加し、引き合いも十分にあるが、経費の面で燃料費の高騰による収益の減少については避けられないところがあり、来場者が増加しても収益は今までより減少する。 | | |

| 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 |
|----|----------|---------------------------------|---|
| | | その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員) | ・これから年末年始に掛かると、一般の方もある程度余裕のある時間や、休みが増えるが、収入は増えていないので「安、近、短」ということで、安くて近くて短時間で楽しめる当店のようアミューズメントパークは利用してもらえると期待している。 |
| | やや悪くなる | 商店街(代表者) | ・今のこの時期、郊外の大店の売出しの大きなチラシが頻繁に入っていて、土日は町から人がいないように思えるほど静かになる。全ての物価が上がるなか、ますます中小零細企業は苦しくなっていく。 |
| | | 一般小売店[家電] (経営者) | ・季節商材も行き渡り、現状での買い増しはない。灯油が高いからといって、石油器具から電気暖房への買い換えもない。ただし、新築時は光熱費の部分でオール電化を意識している傾向がみられる。 |
| | | 百貨店(営業担当) | ・原油の高騰によって石油製品等の値上げが続いているので、どうしても消費意欲が若干細るような感じがしている。 |
| | | スーパー(経営者) | ・食品の値上げが本格化する来年の1月以降が心配である。 |
| | | スーパー(統括) | ・パンなどの値上げが12月にあるが、実際のところ報道されているようには値上げができていない。仕入価格は上がっているのに、利益が出ていない状況である。 |
| | | スーパー(統括) | ・食品各メーカーの減量による価格維持や、スーパー店頭での特定商品の価格維持も限界に来ており、1~3月の新製品は、実質的な値上げが予測される。消費者はより慎重な態度を取るため、全体傾向として消費意欲の減退は避けられない情勢である。 |
| | | 衣料品専門店(経営者) | ・当業界では季節ごとのメリハリが大切であり、昨今の温暖化等による季節感の喪失傾向は売上に大きな影響を与えている。また、地方経済の停滞状況は全く改善されず、このダブルパンチから逃れることは容易ではない。 |
| | | 衣料品専門店(店長) | ・原油価格の高騰が食料品や生活必需品の値上げにつながり、消費マインドはますます冷え込む。 |
| | | 高級レストラン(店長) | ・現在でも仕入価格がかなり上昇しており、これから年末年始に向けてあらゆる物の価格が上昇した場合、経営に深刻な影響が出てくる。 |
| | | 都市型ホテル(スタッフ) | ・忘新年会などの繁忙期が過ぎ、例年落ち込む時期である。婚礼をコンスタントに受注していたところからは想像できないが、やはり激減は企業にとって体力的にこたえる。 |
| | | 旅行代理店(経営者) | ・12月は賞与の時期だが、当地域では賞与が出るのは公務員かそれに準ずるようなところだけで、民間企業ではほとんど出るところがないと言われている。景気が良いとか上向きだとか、決算上うんぬんというのはほんの一部の大きな会社だけの話で、地方の企業は大変厳しい状況にある。まだまだ景気は下向きである。 |
| | | 旅行代理店(経営者) | ・石油等の値上がりで、いろいろと消費が冷え込んでいるので、これからもっと厳しくなる。 |
| | | 旅行代理店(支店長) | ・2~3か月先になると真冬になるので、国内よりは温かい海外などが主流になるが、やはり燃油サーチャージの関係等もあり、海外旅行客の動きが悪いので、あまり良い要因がない。 |
| | | タクシー運転手 | ・原油価格高騰から物価の値上がり感が波及し、乗り控えの傾向が見られる。年末の繁忙期を迎えるが見通しは暗い。燃料費も急騰しタクシー業界の経営はますます苦しくなる。 |
| | | 通信会社(営業担当) | ・原油の高騰により、ガソリン、ガスはもとより生活用品に至るまで値上がり傾向にあるため、消費者の間で節約ムードが高まって、買い控えの状況にある。特に地方ではこの傾向が顕著に表れている。 |
| | | ゴルフ場(従業員) | ・ガソリン等の値上げや増税傾向に対して、プレー回数を減らさなければならないという利用者の声が多く聞かれる。 |
| | | ゴルフ場(支配人) | ・冬期に入り、暖房用燃料高騰に頭が痛い。不要箇所のチェックを密に行っている。売店商品に量販店価格のゴルフクラブやウェアを展示し、アルコール飲料の売上減をカバーする。また、車の相乗りでの来場が目立っている。 |

| 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 |
|--------------|-------------------|--|---|
| | | 美容室（経営者） | ・この時期はいつも地方の町での商業の難しさを思う。競合店は増え、人口は増えずでは、将来に期待は持てない。昨年までは独自のキャンペーンなどを行っていたが、今年は年末に商店街のキャンペーンに参加する形を取った。しかし直接売上に影響するかどうかは疑問視している。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・建築基準法の改正による、建築確認申請の厳格化によって確認申請の通知が遅れている。そのため工事の着工ができず建設業者は途方に暮れている。この現実が今後の景気に影響することは避けられない。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・年末なのに受注もなく、客からの問い合わせもない。最悪の状況である。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・建築基準法改正による建築確認許可遅れの影響が予想以上に大きく、受注しても着工できない状況が続いている。 |
| | 悪くなる | 商店街（代表者） | ・ガソリン、電気、灯油、すべての物が値上がり状態で、店の商品も値上がりしているが、給料の方は上がる予兆も見えてない。今後ますます当店のような娯楽部門の物は買い控えになってくるのではないかとと思うと、とても心配である。 |
| | | 一般小売店〔衣料〕（経営者） | ・毎回、将来の景気が悪くなるだろうという予測しかできない。今回、ガソリン代を原価体制で販売するという報道もされていたが、本店で行っている市の関係の納入でも原価納入というような動きが出てきており、世の中が利益を取りながら商売をする体制ではなくなってきたように思われる。良くなるような傾向は全く見られない。 |
| | | 一般小売店〔青果〕（店長） | ・今年の春ごろから本当に悪くなっている。ここにきてガソリンの急騰などで商品が軒並み上がっている。この状況ではどう考えても今後良くなるとは思えず、悪くなる一方である。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・この冬に向かってガソリン、灯油代が値上げされ、いろいろな物も値上がりすることによって、ファッションまで回ってこない。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | ・毎年販売量が減っていく一方で、これから増える可能性はない。ずっとそうだが、2～3か月先も販売量は段々少なくなる。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・物価高、食品の不当表示等が消費者の不信感につながり、消費減退へと続くように思われる。 |
| 都市型ホテル（スタッフ） | | ・今後2～3か月先に新規ホテルが相次いで参入してくる。5千円を切るような特別料金、朝食無料、天然温泉など、単価は下がる一方で、既存ホテルにとってはかなり厳しい状況になる。 | |
| 設計事務所（所長） | | ・少なくとも地方都市においては、現在これだけ設計業界が冷え込んでいて、2～3か月後には建設業界がまともにそれを受けるわけである。今よりもっとひどい状況になる。公共サイドが少し、てこ入れしているようだが、焼け石に水である。 | |
| 企業動向関連 | 良くなる やや良くなる | - | - |
| | | その他製造業〔環境機器〕（経営者） | ・新製品の行政での予算取りを現在10箇所くらい出しているが、2～3月には内定するので、4月以降は忙しくなる。 |
| | 変わらない | 輸送業（営業担当） | ・いろいろな部門で年末年始に掛けて昨年以上の荷動きが予想されており、業績も上がりそうだが、現在の燃料高により利幅は減少している。しかしながら、世間的に原油高が認知され、様々な物が値上がりしている状況で、運賃転嫁の交渉についても荷主が理解を示している。 |
| | | 化学工業（経営者） | ・1月の製造は非常に暇になりそうだが、機械のメンテナンス、工場の整備等行う予定である。2～3月はその分非常に忙しくなるので安心している。 |
| | 窯業・土石製品製造業（総務担当） | ・冬場景況に期待していたが、事業予算も大変厳しくなっているため、この先も当業界の環境は厳しいままである。 | |
| | 一般機械器具製造業（生産管理担当） | ・客先内示情報によると、年明け以降も増産傾向が大きく変わることはない。 | |
| | 電気機械器具製造業（経営者） | ・9月に従業員を募集し、正社員を4名採用することができた。今月出した募集の応募者は2名で、現在も職安に出しているが全然応募がない。よその企業も結構社員を募集、採用しているようである。若干良くなってきているのかという感じがしているが、実感はできていない。 | |

| 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 |
|---------------|----------|--|---|
| | やや悪くなる | 出版・印刷・同関連産業（営業担当） | ・印刷業界では、紙の値段が上がり、そのほか、資材の値段も上がってきており、大変厳しい状況が続いている。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・アメリカの景気、特にサブプライムローン問題で、金融機関の与信審査が大変厳しくなってきたり、当業界でも2次、3次の下請が特に大変である。また、耐震偽装の関係で建築基準が非常に厳しくなっており、小さいビルや住宅等でも着工が非常に難しく、遅れている。そのため、関連の車両、レッカー車等、その他在庫の調整を始めつつあるようになってきており、今後もいづらか悪くなる。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・取引先は下期に新製品投入等、ボタン電話の受注増を計画しているが、当社の受注増につながるのか否か、現段階ではまだ厳しい見方をせざるを得ない。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・少量、多品種、またコストダウンなどすべてにおいて徐々に厳しさが増している。企業継続のために投資、業態変更など努力をしているが限界が来ている。以前の蓄えも底を突いてきており、難しい状況が続くと思われる。 |
| | | 電気機械器具製造業（営業担当） | ・これから先、原油高による運搬費及び部品、部材等の値上がり非常に懸念される。2～3か月先の受注見通しも大変悪い。 |
| | 悪くなる | 食料品製造業（製造担当） | ・穀物市場は世界的に天候、原油高、エネルギーなどの影響でかつてない事態に追い込まれており、企業の体力勝負では限界がある。現状打破を考えるならば、すべてが原価に見合う適正原価と自社の取り分に考慮しないといけない。 |
| | | その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者） | ・例年、新年度に向けたカタログ商品の見直しや1月の大展示会に向けての発注があるが、今年は低調である。地金の高騰で1年先までの価格を提示できないこともあり、新規カタログの制作が遅れているためとの事である。また、店頭の販売不振から、何が売れるか分からない状況下で、見込み発注は極端に減少している。 |
| | | 建設業（総務担当） | ・当地の建設業者、特に公共主体で土木、舗装工事の場合、安値受注が続いている。連続赤字決算となると銀行の評価で追加融資が大変になってくるので、今後の資金繰りが重要である。 |
| | | 金融業（総務担当） | ・12月から石油類、コピー用紙などの値上げが決定しているが、それらは使用量の削減が難しいため、経費支出増加の要因となることが確認されるため。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | ・消耗戦はまだ続く。薄利では継続できないような地方エリアにとって、広告の安売り合戦は、不安が募る。 |
| 経営コンサルタント | | ・原油価格の上昇による石油製品の値上がり、食肉、野菜等食材価格の上昇など、企業の原価上昇を原因とする利益圧迫懸念がある。また、物価値上りのため、個人消費の不振も心配される。 | |
| 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） | ・売上は前年より伸びているが、なかなか思うように利益が伸びていない。景気全体はこれまでと変わらず、将来的にも変わる見込みがないのではと考えているが、当然、燃料費や資材、機材等の仕入額は増加している。 |
| | | 人材派遣会社（営業担当） | ・派遣社員の派遣先での雇用期間が契約更新で伸びてきている。扶養範囲内での勤労意欲は高い。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・求人数は減少傾向を示しているが、求職者は増加傾向を示しており、その中でも在職者の比率が高くなってきている。 |
| | やや悪くなる | 人材派遣会社（経営者） | ・全業種共に求人数はさほど伸びていないようだが、周辺企業では掛け持ちでの就労者、アルバイトとして時間をずらした採用があるように聞いている。原油価格、ガソリン、食材といった値上がりが浸透してきているので、生活、家庭を守るためには若干残業したいところだが、できず掛け持ちのアルバイトをしているという動きがみられる。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・主要産業である製造業、サービス業からの新規求人数が減少となっている。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・原材料の高騰など、不安要因の中で、雇用面は欠員補充が中心となり、小口の求人が目立ってきている。 |
| 民間職業紹介機関（経営者） | | ・求人をつねにけん引する製造業において、やや陰りが見えており、特殊技術を持つニッチ産業の企業は相変わらず拡大基調である。先行き不安を口にする企業も多い。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|----------------|---|
| | | 学校〔短期大学〕（就職担当） | ・中小を中心として08年度に向けた採用活動を継続している企業もあるが、年を越えて新卒採用を継続するかは疑問であり、他の雇用形態に移行する可能性もある。 |
| | 悪くなる | | |

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------|---|--|--|
| 家計 動向 関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 百貨店（広報担当） | ・今年の11月は、前年と比べ祝日が1日少ないにもかかわらず、来客数は前年を上回って引続き好調で、年初からの増加傾向が持続しており、消費意欲の堅調さがみられる。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・このところ中国製品が少し嫌われ始め、日本製の良質な品物が動き始めており、単価等金額アップにつながっている。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・大手法人が黒字の決算であるため、それに伴い賞与が増えることから、12～2月にかけて売上が多少良くなっていく。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・グルメガイドの発行により、レストランの売上に期待ができる。 |
| | | ゴルフ練習場（従業員） | ・近隣の施設が閉鎖したため、来客数、売上とも伸びる。全体的な景気は良いか悪いか判断しかねるが、当社については昨年より良い。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・買換えの相談が非常に増えてきており、既存物件の売却がある分、購入だけよりも販売量が増加する。また、建売業者が値引き攻勢で在庫処分を始めており、購入をあきらめていた層を動かし、販売増が期待されることから景気はやや良くなる。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・良くなっている企業が増えているようだが、給料に反映されていないため消費が増えない。会社の設備投資は少し増えてきており、今後個人の所得が増えていけば良くなる。 |
| | | 一般小売店〔家電〕（経理担当） | ・業界的に、年内までは良いが年が明けると需要も減るので、平均すると変わらない。 |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | ・客の様子がいつもとあまり変わらない。 |
| | | 一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者） | ・年末にかけて、気温に左右されはするものの、現在冬の厚物がよく売れていることからまずまずの期待ができる。近隣の大型スーパーが開店したにもかかわらず来客数があるため、客が戻ってきている。 |
| | | 一般小売店〔靴・袋物〕（従業員） | ・季節の変わり目の商品の動きは、敏感な反応はあるものの、好調が長続きしない状況が1年ほど続いている。一方でここ1年はギフト需要が好調であり、今月は七五三関係やクリスマス需要に動きが出てきており、単価も2割ほど上昇している。一般品についてはサイクルが短く、相変わらず厳しい。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・11月に入って気温が下がり、婦人、紳士衣料及び服飾小物の動きが活発になったが、商業施設の新規出店で流動客の動きが読みきれない。このまま冬物の動きが安定していけば、前年を若干上回る状況である。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・現在は良い状態とはいえない状況であるが、今後も厳しい状態が続く。百貨店にとって、気温は大きく売上を左右する現象であるが、寒さが強まってきているとはいえ、売筋がなく、大きな売上拡大は望めない。また、新地区が力を付けていることを考えると、客が分散すると考える。 |
| 百貨店（営業担当） | | ・原油高、株安、円高の影響で消費マインドが冷え込んでおり、美術品を中心に影響を受けている。ファッション関連商品は、婦人服、服飾雑貨を中心に気温の低下もやはり堅調に推移しており、お歳暮ギフト商品も前年並みに堅調である。 | |
| 百貨店（販売促進担当） | ・消費意欲はあるものの、客自身の購買力の底堅さについての変化はあまりみられず、価値と価格については非常に厳しく吟味している様子である。ボーナス以後の商売についても、財布のひもが緩むという予測はしにくく、今後も価値と価格の提案力にかかっている。 | | |
| 百貨店（販売促進担当） | ・大型SC出店の影響はまだまだ続く。新しくてきれいで今風を好む若年層はなかなか戻ってこない。 | | |

| 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（店長） | ・個人所得が増えないなか、アメリカのサブプライムローンの影響に伴う株価の低下、円高等による経済状況の先行きへの不透明感が増し、消費マインドが冷え込む要因が多く、更に購買意欲を刺激する材料が少ないことから売上増は見込めない。 |
| | | 百貨店（業務担当） | ・若干高額品の一部が売れるようになってきてはいるものの、原油や原材料の高騰、商品価格の値上げが各社相次ぐなかで、どのような消費動向になるのか不透明である。買い控えや、好きな物は買うが無駄な物は買わないという傾向がはっきりとしており、商売としてはやりづらい状態である。 |
| | | スーパー（経営者） | ・値上げや偽装の問題で消費環境は非常に良くないが、これまでも良くなかったので変わらず推移する。また、値上げがどういった影響を与えるか読めず、値上げによって多少単価が上がる可能性もあり、あるいは買い控えにより売れなくなる可能性もあるが、様子を見ないと分からない。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・駅前の再開発事業が段々と進んできており、職人の来客が増えているが、朝や昼の販売量、販売額共に増えていない。商店街が空洞化しており集客に難がある。酒を飲んで当社に寄ってデザートを買っていくのが購買のパターンであるが、日曜日に客が多かったり少なかったりと波がある。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・いくつかの仕掛けや取組は実施するが、特に大きな催事、企画はなく、来客数、単価共に大きな期待ができない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・食品を含めすべての商品が値上がりしているなかで、ミセスアウター商品については一部を除き売れないことから価格が下がってきており、先行きが良くなることはない。 |
| | | 衣料品専門店（営業担当） | ・生活環境がまだまだ厳しく、高齢者の多い商店街では現状維持が精一杯である。 |
| | | 家電量販店（経営者） | ・TV、エアコン、パソコン等を中心に引き続き好調に推移することが期待される。一方で、2月からの春の商戦に向けて、単価の下落をどこで抑えることができるかがポイントになる。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・自動車業界全体がガソリンの高騰などにより冷え込んでいる。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | ・ボーナスシーズンに近付いているものの、サラリーマン等は購入に対してじっくり検討しており、即購入する客はいない。また、売上台数も伸び悩んでいる。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・来年まで買い控え、あるいは3月まで待つという客が多い。 |
| | | 乗用車販売店（渉外担当） | ・若年層の購買衰退、車両の使用年数長期化、燃料の価格不安定等、購買にちゅうちょする材料が多く、低燃費車等利便性の良い商品の好調は持続するが、販売量には大きな変動もなく推移する。 |
| | | 一般レストラン（店長） | ・客の様子では、あまり景気の良い話は聞こえてこず、この2、3か月先に皆の小遣いが増えることはない。 |
| | | タクシー運転手 | ・来月からタクシー業界で値上げの段階に入るが、現状では増収につながるのか、先行きの見通しが見えない。業務員の確保も相変わらず厳しい状態が続いており、今後どう推移するのか分からない。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・競合他社との価格競争が激しくなることが予想される一方、新サービスの導入があることから、全体での加入者は横ばいとなる。 |
| | | 通信会社（管理担当） | ・新商品の投入もなく、しばらくは現状を維持する。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・TVデジタル化の需要はあるものの、販売量の減速もあり、加入に結び付いていないが、年末のTV買換え等の盛り上がりにつなげられ、年初につなげていくことが期待できる。 |
| | | ゴルフ場（支配人） | ・ここ数か月、売上の数字、来客数、すべて例年どおりの横ばいである。 |
| | | その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員) | ・1番の繁忙期に当たり、この時期に年間販売額の過半を売るところもあるので各社とも力が入っている。欧米市場も同様で、売れる商品を市場に投入し、活況を呈している。 |
| | | その他サービス[語学 学校](総務担当) | ・例年に比べると若干良いが、先行きに不透明感がある。また、英会話学校倒産の影響はまだ出ていない。 |

| 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 |
|----|----------|----------------------|---|
| | | 設計事務所（所長） | ・石油関係の高騰であらゆる小売商品が値上がりしていることと、建築関係の厳しい情勢のなかで、明るい希望は全然ない。 |
| | | 設計事務所（職員） | ・この数か月の資材、労務費の高騰、低価格競争からの脱却、改正基準法の影響解消後の人手不足等、建築コストの増大が予測され、発注量の停滞が懸念される。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・サブプライムローンの影響で家を買おうとしている人の気持ちが悪くしているようであることと、不透明な金融情勢の2つの観点から、景気は今月と変わらない。 |
| | やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・呉服を商っているが、客は高齢者ばかりで、若い人は着物に目もくれない状態であり、これから着物を着る人がますます減っていくため、もっと悪くなる。 |
| | | 一般小売店〔酒類〕（経営者） | ・諸物価が上昇しているので、商品の選択が厳しくなる。 |
| | | 百貨店（総務担当） | ・社会的、経済的に消費活性への好材料が見当たらない。社会環境不安、政治不信、租税他の負担感、米国経済の停滞、世界的株安、国内企業円高への懸念等から利回りの低下を受け、生活防衛へのシフトが懸念される。 |
| | | 百貨店（企画担当） | ・原油価格の高騰による商品価格への反映や低調な株式市況等が、実質的、心理的に消費者に影響を与える。 |
| | | 百貨店（販売管理担当） | ・景気全体の好調要因がなく、客の商品に対する目が厳しくなってきた。上質、高額な商品の中でも、中身が本当にしっかりした上質商品、かつ自分のライフスタイルに合ったものをとことん見極めようとする傾向が強い。 |
| | | スーパー（統括） | ・サブプライム問題の余波、ガソリン高騰、政局不安等、悪材料ばかりである。 |
| | | スーパー（統括） | ・ガソリン代の高騰等で食品の値上げが続くことが予想されるなか、非常に客の買い方はシビアで、客単価も上昇していく傾向にない。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・例年より早いセール突入になるので、価格低下による粗利益の低下と、売れ残った秋物商材の消化が不安である。天候も気になり、梅春物の導入時期が難しい。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・原油高と円高により、メーカーの商品がほとんど値上がりする傾向にある。 |
| | | 家電量販店（営業統括） | ・原油高、株安、円高の影響から製品価格の上昇が予想されるうえ、個人所得が伸び悩んでおり、客の消費意欲が盛り上がりがない状況である。徐々にではあるが、販売単価や購入商品点数の下落など、消費活動が停滞する。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・整備は順調に入っているが、販売はガソリンの高騰などの諸条件により消費が伸びない。売れたとしても軽自動車、小さい車しか販売できないという状況になっている。 |
| | | その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者） | ・商品原価の上昇が進むと、店頭売価は企業規模によってかなり差が現れるので、当社のような小企業は価格が出にくく、客を呼び込む手段が少なくなり、非常に厳しい。差別化商品の取扱も進めているが、推販力強化が追いつかず、会社全体の数字を引き上げるまでには至っていない。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・地下鉄駅の側の立地になり、乗降客が増えているにもかかわらず、商店街自体の集客につながらない状態である。外食では、価格面のみならず客の好みの大きな変化に直面している。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | ・他店はどこも客が入っていないなか、当店は現状を維持しているが、その分かなり努力をしている。毎年この時期は忘年会を控えて閑散としているが、この雰囲気は普通ではない。車の台数も減っており、本当に悪い。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・ホテルでプライダル部門の仕事をしているが、1月以降の予約件数が厳しく、かなり苦戦を強いられる。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | ・正月の予約はまだ未完成なものが多く、なかなか受注できない状況である。2月、3月もそれに準じて客の動きは鈍い。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・2008年1月から航空券の燃油付加運賃の値上げが予定されており、方面によっては基本運賃に対するその割合はとて付加とはいえなくとも高くなってきている。観光性マーケットが冷え込む可能性が大いにあり、業務性マーケットも影響なしとは言い切れない。 |

| 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 |
|------------|--|-------------------|--|
| | | 旅行代理店（従業員） | ・問い合わせ件数、団体旅行見積件数が少ないため、受注件数も少なく、国内の団体旅行は12月以降は前年の70%程度しか予約が入っていない。 |
| | | タクシー運転手 | ・料金改正があるので客が少なくなる。 |
| | | タクシー運転手 | ・身の回りの品の値上がりで四苦八苦している客が多く、今後は節約の方向に向かうため、決して良くならない。 |
| | | 通信会社（総務担当） | ・これから迎えるクリスマス、お正月、バレンタインデーと、当地区全体は昨年より規模を拡大したイルミネーションでかなりにぎわうものの、当社を取り巻く事業環境は、競合企業による過激な営業活動の展開によりますます厳しさを増していく。 |
| | | 美容室（経営者） | ・商店を辞める店舗数が増え、来客数がどんどん減る。 |
| | | その他サービス〔学習塾〕（経営者） | ・このところ生徒数が減少気味なので、少し景気が悪くなってきている。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・建築確認業務の滞りにより先が見えず、行政発表のように審査業務がスムーズに良くなるのは年明けになると予想される。ここしばらく下落傾向にあり、上向いたとしても半年～1年先になる。 |
| | 悪くなる | その他住宅〔住宅資材〕（営業） | ・建築確認申請の遅れで住宅が建たない状態が続くと、建築関係だけでなく、テレビ販売等、他の業種の伸びも見られないということにつながる。 |
| | | 商店街（代表者） | ・原油高により、中国は原油の買占めをしていることもあり、将来的に良くなるという状況ではなく、客も家計を締めている。 |
| | | 一般小売店〔靴・履物〕（店長） | ・ガソリンを始めとする生活用品の値上がりに加え、消費税増税の話もあり、消費者心理が冷え込んでくる。 |
| | | 百貨店（広報担当） | ・原油高の影響が、客のコメントで良く現れるようになってきた。さらに、これまであまり影響のなかった百貨店食品売場にも素材価格の高騰が価格に反映されるようになってくるため、今後の商況はますます厳しくなる。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・現在の状況が改善される兆候が全くない。アルバイト、パート不足が特段ひどく、一部店舗の閉店を検討している。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | ・原油が異常に高騰し、軽油については一時期の約倍近くになっている。運送業界はこれだけで相当赤字になるので大変な状況である。トラック業界では、洗車機のお湯は灯油を使っているが、灯油についても約3倍くらい価格が上がっている。当然原価も上がっているが、上昇分をユーザーに請求できていないため、ますます景気は悪くなる。 |
| | | その他専門店〔服飾雑貨〕（統括） | ・前年と比較して、客の絶対数が減少しているが、売上については客単価が向上していることから維持できている。好景気を体感している客が限定的であると推測される。 |
| タクシー運転手 | ・12月3日から運賃値上げが実施される。年末は忙しくなり、タクシー業界も一時的には景気は良いと思われるが、1月、2月は反動が来て悪くなる。 | | |
| 設計事務所（経営者） | ・民間の業務受注のための工夫はしているが、良い計画が立ちにくい状況にあり、難しい。委託業務については公的な仕事に頼るしかないなかで、競争入札の導入もあり公的な仕事が非常に減っており、全体的に不安感がある。 | | |
| 企業動向関連 | 良くなる やや良くなる | - | - |
| | | 繊維工業（従業員） | ・中国は、小ロットで規格が厳格な日本より、大ロットでおおざっぱな米国との取引を拡大している。北京五輪とそれに続く上海万博で労働力はいくらあっても足りず、繊維産業でベテラン技術者が不足して大量の素人が流れ込み、大量の不良品が発生している。そのため、各アパレル産業は、今後、日本回帰を進めるものと予測しているが、我々国内メーカーとしては、中国並みの単価でOEMを求められると国内メーカーが疲弊すると危惧している。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・当社の加工製品は毎年3月まで受注が増える。また、得意先からの内示も3月までの分が非常に多い。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・大手住宅メーカーから引き合いが来ているが、これは付録のようなもので、コスト的に厳しく、またいつまでも受注ができるとは限らないため、一時的に売上が増えても自社の実力とは言い難い。しかし本音はこの付録がいつまでも続くことを願っている状況である。 |

| 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 |
|------|----------|-----------------------|---|
| | | 建設業（営業担当） | ・ 建築基準法や都市計画法の改正後、建設業界に混乱が起きており、併せて原油の高騰等により工事価格が上がってきている。2、3年ほど前より大幅な値下げは業者間でもしなくなり、信頼ある業者が優先されて工事を獲得してきている事も踏まえると、業界が整理され、景気も良くなる。 |
| | 変わらない | 化学工業（従業員） | ・ 原料運送費等の値上げが続いているが、売行きは相変わらず低調である。先行きに関しても好転の兆しはみられない。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・ 来年の仕事も入ってきているが、量的にはあまり期待できず、現状維持の状態が続くそうである。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・ 新規受注案件のなかには、より安い業者を探す動きがみられる。 |
| | | その他製造業〔ゲーム〕（経営者） | ・ 季節変動以外に上下する要素がない。 |
| | | その他製造業〔靴〕（経営者） | ・ 企画が取り入れられるようになってきているが、現在取引先の関係から考えると、かなり縮小したなかでの取引となっているので、急激に良くなるとは考えにくく、現状のまま推移していく。 |
| | | 建設業（経理担当） | ・ 事業を計画している人はそこそこいるが、皆予算が厳しく手が出せない。計画している人がもう少し予算付けできるようにならないと景気の上向きは望めない。 |
| | | 不動産業（総務担当） | ・ 当社でも今後のオフィス賃料の値上げが見込め、不動産賃貸業はこの先2、3か月は引き続き景気の良さを維持する。 |
| | | 広告代理店（従業員） | ・ 年末年始の付き合い的な新聞広告や、テレビCMが苦戦している。 |
| | | その他サービス業〔情報サービス〕（従業員） | ・ 客の設備投資の予算執行が停滞しており、案件が進まなくなってきた。このため案件数が減少しており、2～3か月先の状況も変わらない。 |
| | やや悪くなる | 食料品製造業（経営者） | ・ 各駅前大型店が開店して地域間の競争になり、中小の商店では対抗できない。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（経営者） | ・ 絶対量が減少しているせいか、なりふり構わず値段を下げる人たちがおり、到底太刀打ちできない。 |
| | | 出版・印刷・同関連産業（総務担当） | ・ 受注量が増えたとしても、低価格の競争で利幅の薄い仕事をせざるを得ない状況に変わりはない。 |
| | | プラスチック製品製造業（経営者） | ・ 原油価格高騰による仕入れコストの上昇と、建築関係部品の受注減で良い材料は見当たらない。 |
| | | 建設業（経営者） | ・ 消費税アップや企業再編による動き等、1度止まってしまった空気はなかなか戻らない。 |
| | | 金融業（審査担当） | ・ 米国のサブプライムローン問題に決着がつかない限り円高傾向は続く。国内の輸出企業の業績に悪影響を与えることが予想され、景気は低迷する。 |
| | | 金融業（審査担当） | ・ 中小企業における景況感は改善されず、設備投資などの積極的な資金需要が低下傾向にある。 |
| | | 金融業（支店長） | ・ 個人の収入面からすると、増税に加え、ここ最近の諸物品の値上げにより消費を抑えると、小売業もかなり厳しくなる。また、中小企業に対する金融機関の融資の保証協会の責任共有制度では、2割を金融機関側が責任を持つことになるので、融資が止まることが考えられる。このため、全体的にお金が回らなくなり、景気が悪くなる。 |
| | | 不動産業（従業員） | ・ この近辺では建物価格が上昇傾向にあり、他業者の建売、マンションなどの物件も売れ残りが出ている。消費者と供給者の間の格差が大きくなり過ぎている。 |
| | 悪くなる | 一般機械器具製造業（経営者） | ・ かつてないほど受注が少なく最悪の状態である。職人が5～6人いる小さな会社であるが、1日の仕事を引き延ばしたりして何とか過ごしている。何とかならないかと思っているが、皆同じような状態であり、打開策がない。 |
| | | 輸送業（総務担当） | ・ 年末年始以降も燃料価格は値上がりし、首都高速料金も距離別料金に変更になる見込みで、当社の場合は実質料金の値上げになる。今後も荷主に交渉はするが運賃に転嫁の見込みがない状況である。 |
| 雇用関連 | 良くなる | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・ 1～2月は求人が増加する時期なので、今よりは増えるが、全体的にはそれほど増えない。運送業で廃業する会社が増え、何年か前に計画していた支店展開を取りやめる会社も増えているが、新しい年で多少の増加は見込める。 |

| 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 |
|---------------|----------|--|--|
| | やや良くなる | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・基本的には企業の採用意欲は活発で、募集広告費も増えている企業も多い。ただ、乱立している求人の広告業界が値引き合戦になってしまうケースも多く、同業各社の利益率は低くなっていると聞いている。 |
| | | 学校〔専門学校〕（教務担当） | ・2年制のコンピュータ専門学校だが、現1年生に対する求人が、前年同期に比べて数十倍になっている。ソフト開発等の仕事はいくらでもあるとのことである。 |
| | | 学校〔短期大学〕（就職担当） | ・企業等から就職活動状況の問い合わせがあり、学校に向いて学生に説明したいという話が結構ある。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（営業担当） | ・求人数にあまり変化が見られず、これから増える要素も当面は見当たらない。例年どおり年末商戦に向けた短期的な販売員や年末調整の補助等求人が増えているが、あくまで一時的なものである。 |
| | | 人材派遣会社（営業担当） | ・今のところ様子見が続く気配である。求人についてもスキルの高い派遣については、引き続きオーダーが増加しているが、一般事務派遣は抑え気味となっている。 |
| | | 人材派遣会社（支店長） | ・より優秀な人材を採用したい企業ほど、従来派遣で考えていたポジションを社員化する傾向が増えてきており、今後も増えていくものと予想している。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・大企業で早期退職者を募るなど企業整備の動きがみられる。新規求人数が減少傾向にあり、雇用状況の改善は見込めない。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・新規求人数に変動はないが、建設業、製造業の減少が続いており、人手不足感の高い情報通信業、サービス業は依然として増加の傾向にある。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | ・伸びは鈍化しているものの、マイナス成長ではないことや需要過熱の需給バランスから、需要が供給をやや上回る状態であるため、当面粘り強く景気は持続する。 |
| | やや悪くなる | 人材派遣会社（社員） | ・中小企業の経営者と話をしたところ、最近の燃料高騰の悪影響が非常に大きく、さらに日用品の値上げもあり、景気の上昇には全く希望が持てないとのことであった。特に製造業においては、中国から他に動こうという動きはあるものの、この時期に経費は掛けられないということから設備投資を控えるという意見が多い。 |
| 人材派遣会社（支店長） | | ・派遣の需要期に入ってきているが、前年と比べ新規に派遣登録する人が6割程度に落ち込んでしまっており、オーダーに対するマッチングが厳しい状況である。今年に入ってから、登録については年間を通してこのような状況が続いており、ますます減少してきている。 | |
| 民間職業紹介機関（経営者） | | ・サブプライムローン問題や株価低迷の影響か、求人が抑えられている。進みつつある案件も決定まで時間を要し、企業側に慎重姿勢がみられる。 | |
| | 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 | 百貨店（販売担当） | ・年明けのクリアランスセールに来客数、売上は、共に増加が見込める。現在販売している商品は、例年に比べてシンプルなデザインが多いため、セールで安くなれば、ブランドを知らない客も購入する。 |
| | | 衣料品専門店（売場担当） | ・昨年は暖冬であったが、今年の冬は寒くなると予想されているため、冬物のセールが好調になる。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・来月は、メイン車種のフルモデルチェンジが予定されている。 |
| | | ゴルフ場（企画担当） | ・これから冬場は、例年なら来場者数が減少するが、予約状況は今より良くなっている。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・ローン控除の終了を控えているため、延長がない限り、駆け込みが3月まで続く。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・年末年始にかけては、例年どおり商品は動く。しかしその後は、燃料費等の値上がり影響してくる。 |
| 商店街（代表者） | | ・購買意欲がやっと高まってきたところに、石油価格等の高騰があり、購買意欲に水が差される。 | |

| 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 | | |
|-------------|---|--------------|--|-------------------|---|
| | | 百貨店（売場主任） | ・ユーロ高で輸入製品が値上がりしても、クリスマス商戦の売行きは現状を維持する。 | | |
| | | 百貨店（企画担当） | ・今月初めのセールは予想以上に盛り上がったが、その後は元に戻っている。今後も、横ばいが続く。 | | |
| | | 百貨店（企画担当） | ・入店客の購買率は高まっており、百貨店を利用する客の購買意欲は落ちていない。寒さが本格化してきたこともあり、クリスマス商戦に向けて、婦人服の売上は従来どおり伸びる。 | | |
| | | スーパー（店員） | ・年明け後に良くなる要素は見当たらず、現在の状態で推移する。 | | |
| | | スーパー（総務担当） | ・ここ半年ほど、売上は前年同月比で3%ほど増加している。この傾向は今後も続く。 | | |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・売上が前年をクリアできない状態は、今後も継続する。 | | |
| | | 衣料品専門店（企画担当） | ・ボーナス商戦時期や年末年始の間も、衣料品への支出の抑制は続く。 | | |
| | | 家電量販店（店員） | ・季節物の動きは今一つであり、今後好転する要素は見当たらない。 | | |
| | | 家電量販店（店員） | ・テレビやDVDレコーダーの売上は伸びているが、供給量に限界がある。新型ブルーレイ・レコーダーは、高価格にもかかわらずヒットしそうであるが、早くも品不足になっており、今後も貢献しそうにない。 | | |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・現状を打破する好材料は見当たらず、原油高など不安材料しか見当たらない。今後も現状維持がやっとなのである。 | | |
| | | 住関連専門店（店員） | ・気候不順から、季節物が動き始める前にセール時期を迎えるため、今後も厳しい。 | | |
| | | 観光型ホテル（販売担当） | ・宿泊予約件数は引き続き順調であるが、単価が上がっており、一般宴会も現状維持が精一杯であるため、全般的には変わらない。 | | |
| | | 都市型ホテル（従業員） | ・予約件数の動きは、例年並みである。 | | |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・今年の年末年始は、カレンダー上は長期休暇が可能な日並びながら、海外旅行の予約件数は思ったほどではない。飛行機利用へのオイルチャージが原因と考えられる。その一方で、国内旅行の宿泊申込件数は、増加している。 | | |
| | | テーマパーク（職員） | ・交通アクセスは良くなるが、ガソリン価格の高騰などマイナス要素もあり、全体としてはあまり変わらない。 | | |
| | | ゴルフ場（経営者） | ・近隣の他クラブも含めて、予約状況は前年並みである。 | | |
| | | やや悪くなる | | 商店街（代表者） | ・諸物価の上昇が続きそうなので、家電製品も買い控えが続く。 |
| | | | | 商店街（代表者） | ・直営店、委託店を合わせても、年末年始の繁忙期に向けて、明るい材料は見当たらない。法人需要も減っており、今後も減少傾向が続く。 |
| | | | | 一般小売店〔高級精肉〕（企画担当） | ・食品偽装問題の影響で、年末年始の贈答品の動きに影響が出る。 |
| | | | | 百貨店（企画担当） | ・客の低価格志向が進む中、ユーロ高、原油高や地金価格の上昇に伴い値上げ品目が増えそうであり、売上に影響が出てくる。 |
| 百貨店（販売担当） | ・諸物価の上昇や増税の影響が、じわじわと出てくる。 | | | | |
| スーパー（店長） | ・ガソリン等諸物価高騰の影響が、今後は出てくる。 | | | | |
| スーパー（店長） | ・原油価格の高騰に伴う食品等の一斉値上げが、今後節約試行を更に高める。 | | | | |
| スーパー（営業担当） | ・当面の間は、原油高騰からガソリンの高騰、商品や原材料の値上げ、定率減税廃止、増税説などにより、消費は低迷する。企業の好調な業績に比較して個人所得は減少傾向にあり、景気は停滞が続く。 | | | | |
| スーパー（販売担当） | ・新しい競合店がたくさん出店するため、そちらへ客が流れる。 | | | | |
| スーパー（仕入担当） | ・従来の特売品の価格上昇もあり、チラシによる競争はより一層厳しくなる。それに伴い、価格を据え置く商品も一部に出てくるため、その影響も出てくる。 | | | | |
| コンビニ（エリア担当） | ・客の購買意欲の低下に加えて、近隣への競争店の相次ぐ出店もあり、競争が激しさを増す。 | | | | |
| 乗用車販売店（従業員） | ・燃費が劣る新車、中古車は売れないため、ガソリン高が今後も続くと、危機的な状況に陥る。 | | | | |

| 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（営業担当） | ・建築基準法の改正に伴う混乱は今後も続くため、この先数か月は悪くなる。 |
| | | その他専門店〔貴金属〕（店長） | ・購入意欲が低下していることに加えて、誕生日、結婚記念日のプレゼント予算も減少しているため、クリスマス等の売上も見込めない。 |
| | | 一般レストラン（スタッフ） | ・原油高を背景に、諸物価高騰の不安から、来客数に影響が出てくる。 |
| | | その他飲食〔仕出し〕（経営者） | ・原油高の影響が、今後表面化してくる。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | ・ボーナスを含めて、地方では個人所得が伸び悩んでいるため、年明けから春先にかけて動きは弱くなる。 |
| | | 都市型ホテル（支配人） | ・食材や消耗品等が軒並み値上げされるなか、販売価格への転嫁は今後もなかなか進まない。 |
| | | テーマパーク（総務担当） | ・来場者の交通利用は自家用車が一番多いため、ガソリン代の値上がり影響してくる。 |
| | | 設計事務所（職員） | ・耐震偽装問題に続く、建築基準法改正に伴う混乱が今後も継続すると、倒産する建築事務所も出てくる。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・中小零細企業では、建築基準法の改正に伴う混乱が続く間は、労働者や工事材料を確保するための資金繰りが悪化する。 |
| | 悪くなる | 一般小売店〔酒類〕（経営者） | ・油関係を始め諸物価が値上がり傾向にあり、消費者の財布のひもは一段と締まっていく。 |
| | | スーパー（経営者） | ・今後大型店がいくつか出店するため、悪くなる。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・今後もガソリン代が高騰するなどにより、コンビニで使う金額はより少なくなる。加えて同業他社の出店も控えているため、今もかなり厳しい状況にあるが、今後は一段と厳しくなる。 |
| | | コンビニ（商品開発担当） | ・食品価格の値上げは、今後更に本格化する。状況は一段と厳しくなる。 |
| | | タクシー運転手 | ・タクシー運賃の値上げが予定されているため、タクシー利用は減少する。 |
| 住宅販売会社（経営者） | | ・今後諸物価が高騰すると、住宅購入のためのローンに金が回らず、売行きは悪化する。 | |
| 企業動向関連 | 良くなる やや良くなる | 紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者） | ・原材料価格がかなり上昇し、現状では収益を悪くしているが、ここ数か月のうちに販売価格に転嫁できそうである。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（統括） | ・主力取引先の業績が順調に回復し、当社の受注も徐々に増加する。 |
| | | 輸送業（経営者） | ・建築業界から、今後は着工件数の回復が見込まれるため、輸送力を確保して欲しいとの依頼がある。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（社員） | ・積極的に設備投資する企業は、少なくない。ただし、年内の予算消化で発注している企業もあり、その反動で一部の受注は減少する。 |
| | 変わらない | 一般機械器具製造業（販売担当） | ・カナダ、メキシコ、中国、インド、欧州から活発な引き合いが入ってきているが、主力のアメリカの自動車産業の冷え込みは続くため、良くなるほどではない。また、原油価格の高騰を背景に原材料費や運賃の値上がり著しく、安い台湾製などとの価格競争に勝つことは非常に難しい。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・受注動向に若干懸念はあるが、当面は順調に推移する。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・原材料価格の変動や、取引先の海外移転に伴う変化はあるが、受注は引き続き堅調である。全体としては変わらない。 |
| | | 輸送業（従業員） | ・燃料価格の高騰が、荷主による物流費削減にもつながってくるため、引き続き苦しい状態が続く。 |
| | | その他サービス業〔ソフト開発〕（社員） | ・大型案件や特需も見当たらず、業界の低迷は続く。 |
| | | 食品製造業（企画担当） | ・原油高に伴う包材、原材料価格の高騰で、商品原価が高くなっているが、販売価格への転嫁は今後もできない。そのため、収益は圧迫される。 |
| | やや悪くなる | パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当） | ・主材料や、その他の材料の値上がりにより、販売量、受注量とも前年同月比で4～6%減少する見込みである。 |
| | | 化学工業（企画担当） | ・原油高騰の影響が、今後は全体的に出てくる。 |
| | | 化学工業（人事担当） | ・企業はリストラを進めそれなりに頑張っているが、円高、原油高や株価の乱高下といった経済環境では、今後悪くなるのは避けられない。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------|----------|--------------------|--|
| | | 金属製品製造業（従業員） | ・仕事が出てこない。今後この状況は変わりそうもない。 |
| | | 電気機械器具製造業（企画担当） | ・サブプライムローン問題の影響で株価が下落したり円高が進んだりして、積極的な設備投資は難しい環境になってきている。そのため、来年以降の製品売上に影響が出る可能性が高まってきている。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・毎月上昇する原油価格につられ、副資材関係も相変わらず値上げ基調にある。それらを価格転嫁せざるを得ない状況が続くため、今後は受注量、売上共に減少が見込まれる。 |
| | | 建設業（経営者） | ・建築基準法の改正に伴う着工数の激減により、今後もう少し影響が出てくる。 |
| | | 建設業（経営者） | ・当社のような零細企業では、良くなる要素が全く見つからない。価格競争では負け、大手からの下請金額も上がらない。 |
| | | 建設業（総務担当） | ・原油価格の高騰に伴い、今後は関連製品が値上がりするため、厳しくなる。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | ・石油価格の高騰が続き、アメリカ経済も停滞する影響で、国際貨物の動きは鈍る。 |
| | | 輸送業（エリア担当） | ・貨物量はそれほど大きく落ち込まないが、燃料費の高騰に伴う影響が大きく出てくる。 |
| | | 金融業（企画担当） | ・原油価格の高騰を背景に、原材料費、事務用品費にも影響が出てきており、間接費は上昇傾向にある。今後は企業業績にも影響してくる。 |
| | 悪くなる | 窯業・土石製品製造業（経営者） | ・建築基準法の改正に伴う混乱で、7～9月の住宅着工件数は前年同月比で大幅に落ち込んでおり、今後数か月先の食器、タイルや衛生陶器の売行きに悪影響が生じる。 |
| | | 鉄鋼業（経営者） | ・年明け以降の受発注量は、更に大幅に減少する。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・今後も建築着工が進まないため、販売量は減少する。それに加えて、価格競争も激しくなる。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（総務経理担当） | ・当社の取引先は輸出産業が多いため、円高になると海外向けの販売量が落ちてくる。 |
| | | 経営コンサルタント | ・建設資材等の原材料価格が値上がりしているため、建築単価も値上がりしてくる。住宅の販売量にも影響が出てくるため、特に中小事業者は苦しい状況に陥る。倒産も増えてくる。 |
| 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） | ・技術者数は、相変わらず少ない。プログラマーの募集に対して、販売やコンビニのアルバイトの経験しかない人が応募する状態である。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・自動車製造業では、求人数の増加傾向が今後も続く。ただし、求職者の確保が依然として難しい。 |
| | | アウトソーシング企業（エリア担当） | ・求人数、求職者数や製造業の生産動向に変化はないため、この先も当分の間変わらない。ただし、一部で受注契約が短期化している。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・原材料費の高騰、人手不足は今後も続く。 |
| | やや悪くなる | 求人情報誌製作会社（企画担当） | ・雇用面では頭打ちが明確になっており、一部で募集を停止するなど、求人数は減少に向かう。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | ・円高の影響からか、輸出関連製造業の求人が頭打ちである。輸出関連製造業はこれまで有効求人倍率を押し上げていたが、今後は減少に転ずる。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・原油価格の高騰の影響により、求人数は横ばいか減少傾向にある。当面この状況が続く。 |
| | 悪くなる | 新聞社〔求人広告〕（営業担当） | ・求人広告の出稿量の減少は、当面続く。加えて、新しい広告主の比率が低下し、広告内容も縮小する。 |

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 | 一般小売店〔鮮魚〕（従業員） | ・能登半島地震の2次的被害から徐々に脱してきている。飛躍的な改善は見込めないものの、これ以上は悪化しない。 |
| | | 通信会社（営業担当） | ・年末年始の集客増に加え、新商品の発売予定がある。 |

| 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 |
|----|----------|--|---|
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・子どもと一緒に暮らすために、2世帯住宅を求めている団塊の世代が増えている。このため、少し大きめの土地や住宅の取得が多くなる。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・百貨店を核とする大型再開発ビルの集客が安定してきているが、各店舗や通りではプラスアルファの魅力に乏しい。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・セールの時期になっても、安いだけでは売れない。良い商品は定価販売の時期に売れてしまうため、セールの際に良い商材をどれだけ手配できるかが問題である。 |
| | | コンビニ（店長） | ・前年に開始した酒類販売による売上増が当面は持続する。 |
| | | 家電量販店（経営者） | ・客単価が低下傾向にある。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・一般庶民にとって、節約以外の生活防衛策が見当たらない。フェアなどの販促活動も空振りが続いている。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・販売量、来客数は現状のままで推移する。 |
| | | 高級レストラン（スタッフ） | ・忘年会、新年会は300万円相当の景品を用意し、パンフレットの郵送と訪問営業を行っている。現時点では例年並みの受注である。 |
| | | スナック（経営者） | ・原材料の値上げなどがあり、企業経営の先行きは厳しい。経費の節減に向けて、ますます社内の締め付けが強くなる。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・原油高に伴い、燃料費はもちろん一部食材でも値上げが行われているが、宿泊料に上乗せできないため利益が削られる。 |
| | | 観光型旅館（スタッフ） | ・予約保有を前年に比べると、12月が若干マイナス、1、2月は若干プラスと3か月平均では前年並みとなっている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・レストラン利用客に回復の兆しが見えてこない。宴会の受注件数も伸び悩んでいるなど、今後は厳しい。 |
| | | タクシー運転手 | ・燃料費が高騰し、12月に廃業する同業者もいる。タクシーの運賃値上げが実施されたが、決して楽観できる状態ではない。 |
| | | 通信会社（役員） | ・年末に向けて、ケーブルテレビのデジタルサービス契約数の増加傾向が見られるが、確かな動きとなるか否かはしばらく様子を見る必要がある。 |
| | | 競輪場（職員） | ・3か月前と比較して、1日当たり売上高は減少しているが、前月との比較では増加しており、当面は現状維持で推移する。 |
| | 美容室（経営者） | ・地方の不況感は数年前から続いており、急に消費マインドが変わるとは思えない。 | |
| | やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・全国的には、例年になく早い時期に大雪になった地方もあり、今年は雪の多い冬になる可能性がある。燃料費も上がっており、そのしわ寄せが購買力の低下につながる。 |
| | | 一般小売店〔精肉〕（店長） | ・新製品の導入などにより、来客数の増加を図っているが、効果が出ない。郊外では大型ショッピングセンターが相次いでオープンし、乱立気味のため集客は厳しい。 |
| | | 一般小売店〔事務用品〕（営業担当） | ・年が明けると、当業界では石油高騰の影響を受けて販売商品の値上げが予定されており、また建築基準法改正による建築着工の遅れも影響するなど、ますます悪くなる。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・原油の高騰、株価の低迷から、男性の消費意欲がシビアになっている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・原油高騰の影響を受け、メーカー側では上質のファッショントレンド商品について出荷を抑えめにする傾向が見られる。したがって、客の購買意欲も盛り上がり欠け、消費より貯蓄に向かうおそれがある。 |
| | | スーパー（店長） | ・年明けからの食品値上げに対応するため、客は早めに買い込むとみられるが、この需要は当面に限られる。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・商品価格が徐々に上がっているため、客は価格の動きに敏感になっている。今後、特売商品が売れる傾向が強くなり、景気が冷え込むおそれがある。 |
| | | スーパー（営業担当） | ・ガソリン、灯油などの値上がりによる冬場の出費増が、食品の購入に悪影響を与える。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・ガソリン価格が低下する兆しも見えず、業界における新規出店がまだ続くなど、売上は減少傾向で推移する。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・ガソリン値上げの影響が大きく、郊外店では客の駐車スペースにゆとりが生じている。 |
| | | 乗用車販売店（総務担当） | ・例年、12月から1月にかけての販売は落ち込む。加えて当社の新型車効果も落ち着き、収益は赤字すれすれになる。 |

| 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 |
|-------------|---------------|---|---|
| | | 一般レストラン（スタッフ） | ・ガソリン、灯油、光熱費などの値上げにより、客は家計費を節約している。加えて、消費税値上げ前に大きな買物は済ませておこうとする消費マインドがあり、外食を抑える傾向にある。 |
| | | その他レジャー施設（職員） | ・ガソリン、灯油の高騰により、生活費が増加し、趣味やレジャーへの支出が減少するおそれがある。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・広告の効果が年々低下している。住宅価格など販売のポイントが大きく変化しており、各社共にこの対応を模索している。 |
| | | 住宅販売会社（総務担当） | ・冬季の工事量を確保するために販促活動を展開しているが、客の動きも悪く、厳しい状況が続く。 |
| | 悪くなる | 百貨店（営業担当） | ・ガソリン、灯油代の値上げによる節約志向が強くなり、消費はファッションにまで回らない。12月はバーゲン待ちの客が多くなる。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・暖冬だった前年と異なり、今年は本格的な雪になるとの予報もある。このマイナス要因に加えて、食料品やガソリン、灯油などの値上げにより、消費は冷えてくる。 |
| 住宅販売会社（従業員） | | ・原油価格の高騰が生活全般を直撃し、可処分所得の減少が長期にわたる住宅ローンの借入意欲に影響を与える。 | |
| 企業動向関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 通信業（営業担当） | ・製造業界を中心に、電話系の設備更改の需要が若干増えている。またIP電話についてもようやく浸透してきた。 |
| | 変わらない | 電気機械器具製造業（経理担当） | ・携帯電話など一部部品では若干好調を維持できるが、家電製品、自動車関連の電子部品は横ばい又は下降となる。 |
| | | 精密機械器具製造業（経営者） | ・個々の取引先で温度差があるものの、今後数か月の全体受注量は、ほぼ現状維持で固まりつつある。ただし、それ以降はまだ不透明である。 |
| | やや悪くなる | 繊維工業（経営者） | ・原材料、燃料の値上げラッシュに加えて円高状態になり、輸出品の中で採算の厳しいものは、継続が難しくなりつつある。 |
| | | 繊維工業（経営者） | ・石油値上げ等による物価高で、消費者の生活が厳しくなっており、高い商品の売行きは非常に悪い。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・原油価格の高騰、急激な為替変動など、景気減速要因が大きくなっており、徐々にその影響が出てきている。 |
| | | 一般機械器具製造業（総務担当） | ・原油高による仕入価格の高騰やサブプライムローン問題などで景気が減速する雰囲気がある。このため設備投資意欲に陰りが出ている。 |
| | | 輸送業（配車担当） | ・原油高により燃料費が高騰し、収益の圧迫要因となる。 |
| | | 不動産業（経営者） | ・同業者も含め、不動産の問い合わせ件数が急激に減少しており、先の見通しが立たない。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕（従業員） | ・原油高を始めとして、相次ぐ値上げが消費者の懐を圧迫している。販売店でも商品が売れないため、チラシの折込料などの販促経費を削減している。 |
| | 悪くなる | 税理士（所長） | ・原油や食料品の値上げがじわじわと広がっているが、売値に転嫁することが難しく、悪影響を受ける会社が増えている。また、エコ関連の紙パックやビニール袋などのメーカーでも先行きが不安定である。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・2、3か月後の注文の入り具合が悪い。 |
| | | | 建設業（経営者） |
| 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） | ・1～2月は会社の業務量も落ちるため、派遣の需要件数は減少する。ただ、例年は新卒採用までのつなぎ需要も多い。 |
| | | 求人情報誌製作会社（編集者） | ・派遣需要が増加し、新規雇用を考える企業が減ってきている。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・有効求人倍率は上昇傾向にあるが、依然として非正規求人の占める割合が大きく、雇用形態によるミスマッチが多く見られる。 |
| やや悪くなる | 民間職業紹介機関（経営者） | ・原油価格の高騰により、雇用が抑制される。 | |

| 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 |
|----|----------|--------------------|---|
| | 悪くなる | 新聞社〔求人広告〕 (担当者) | ・ 広告業としては、すべての業種に波及する原油の高騰は大きなダメージとなる。企業、団体の経費圧縮には、広告費の削減が常とう手法である。 |

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 | その他レジャー施設 〔球場〕（経理担当） | ・ 12～1月には人気アイドルグループや、ロックグループのコンサートのほか、大みそかの格闘技イベント、正月の子供向けイベントもあるため、来場客が増える。 |
| | やや良くなる | 一般小売店〔衣服〕 (経営者) | ・ 高額の冬物商材が少しずつ売れ出している。 |
| | | 百貨店（企画担当） | ・ 徐々に寒波の到来が予想されているため、前年の売上水準はクリアできる。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・ 一部のトップブランドでは動きが出てきている。 |
| | | コンビニ（マネージャー） | ・ 暖冬であった昨年と違い、今年の冬は本来の動きに戻るため、商品の動きが予想しやすい。 |
| | | 家電量販店（経営者） | ・ デジタル放送の開始が来年4月に決定し、客の間で認知度が高まることで、今後は需要が伸びる。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・ 11月中旬からの冷え込みで売れ始めたものの、それまでの不調を考えると、好調が続くとの見通しは立てにくい。 |
| | | 商店街（代表者） | ・ 身の回り品の値上げにより、今後は客の間に影響が出てくる。 |
| | | 一般小売店〔時計〕 (経営者) | ・ 年配客からは、今の生活を維持するための節約の話がよく出るようになってきている。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・ 衣料品ではクリアランスセール期間となるが、厳冬効果は見込まれるものの、高級品の動きが活発化する兆しはない。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・ 2年後の新本館オープンに向けて工事が次々と始まることで、客の入店が難しくなってくる。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・ 客の購入傾向をみると、以前よりも先買いをする客が減っており、この傾向は今後もしばらく続く。観光客による購入も増えているものの、高額品の購入には結び付きにくい。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・ 取引先が在庫調整を行うなかで、売れ筋商品の確保や集客策の好不調が売上を大きく左右する。 |
| | | 百貨店（売場主任） | ・ 11月に入ってから順調に気温が低下しているため、今後は気候の影響を大きく受けずに済む。株価の低迷が懸念されるものの、ほかに大きな影響を及ぼす要因がないことから、差し当たって大きな変化はない。 |
| | | 百貨店（企画担当） | ・ 年明けのクリアランスセールについても、盛り上がりは一時的なものにとどまる。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・ 株価の低迷などにより、超富裕層による美術品や高額ブランド品の買上が、今後更に伸びることはない。 |
| | | 百貨店（店長） | ・ お歳暮の受注が始まっているが、気温が暖かいこともあってギフトがやや伸び悩んでおり、先行きが不安である。 |
| | | 百貨店（売場担当） | ・ 今年は冷え込みが予想されているが、アパレルメーカーによる生産調整が既に始まっているため、コートなどの防寒衣料の販売数量は伸びない。 |
| | | 百貨店（マネージャー） | ・ 経済全体の先行きに不透明感が漂うなか、高額品の動きに活発さがみられず、ヒットアイテムも見当たらない。 |
| | | スーパー（経営者） | ・ スーパー同士の競争が激しく、日によって客の分散する状態がしばらく続く。 |
| | | スーパー（経理担当） | ・ 値上げラッシュが続くなかでスーパー各社の対応は異なるが、今後は各社で明暗が分かれてくる。 |
| | | スーパー（広報担当） | ・ 競合他社による攻勢が強く、今後も厳しい状況が続く。 |
| | | 衣料品専門店（販売担当） | ・ クリアランスセールなどの開催で来客数は増えるものの、各商品で値上げが進んでいるため、客の間で節約傾向が強まり、買上点数は伸びない。 |
| | 乗用車販売店（経営者） | ・ 原油価格の高騰により、トラック関係の修理依頼や販売台数が低迷してきている。 | |
| | 乗用車販売店（営業担当） | ・ ガソリンの高騰が続くなか、燃費の良い軽自動車やスモールカーに関心を示す客が多い一方、今は高額商品を購入する時期ではないという客が増えている。 | |
| | 乗用車販売店（営業担当） | ・ ガソリンの値上がりによって車の維持費も上昇しているため、新車への買い換えや増車の商談が進まない。 | |

| 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 |
|----|----------|---------------------|--|
| | | その他専門店〔宝飾品〕（販売担当） | ・宝飾品にも、宝石類や地金など、売れる商品に差が出てきている。 |
| | | その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長） | ・年末の賞与支給時期を迎えるまでは、予断を許さない状態が続く。 |
| | | 観光型旅館（団体役員） | ・阪和道の開通や、新しい食材の開発といった好材料はあるものの、その影響がすぐに出るわけではない。 |
| | | 都市型ホテル（マネージャー） | ・料飲部門ではプラスの要素が見当たらないが、クリスマス関連のイベントではチケットがほぼ予想どおりの販売数となっている。一方、宿泊の予約状況も悪くないものの、全体を押し上げるまでには至っていない。 |
| | | 都市型ホテル（役員） | ・宿泊部門の予約状況は厳しいものの、前年の水準は維持できる。一方、宴会は予約が順調に入っているため、ホテル全体では今のような状況が続く。 |
| | | 旅行代理店（店長） | ・積雪の状況次第でスキーやスノーボードの客が増えるものの、海外旅行では原油高の影響が当分は尾を引く。 |
| | | 旅行代理店（広報担当） | ・飛行船クルーズのような高額商品の販売も順調であるものの、売上は予想したほど伸びていない。ただし、前年を下回るほどの低下もみられない。 |
| | | タクシー運転手 | ・大阪ではタクシーの台数が増えている一方、客の数とのバランスが取れていない。 |
| | | タクシー運転手 | ・燃料コストの上昇による影響が出てきている。客についても、例年であれば宴会に伴う利用が増えるものの、客の間に余裕がなくなっている。 |
| | | タクシー会社（経営者） | ・原油の値上がりなどで財布のひもが固くなるなか、交通費については節約ムードがますます強まる。 |
| | | 通信会社（社員） | ・光ネットサービスの契約数は毎月の伸びが顕著であるため、今後は売上が増えてくる。 |
| | | 観光名所（経理担当） | ・来客数は減っていないものの、販売量が伸びていない。原油の高騰による連鎖的な値上げにより、客の購買意欲が失われている感がある。また、高級品が売れている一方で一般商品が売れないなど、商品の品ぞろえが難しい。 |
| | | 競輪場（職員） | ・例年1～2月ごろは割と良い傾向となるが、今年は物価の上昇に伴う負担増の影響が出てくる。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・潜在的な住宅建築のニーズは多いほか、建て替えが必要な物件も増えている。ただし、建材コスト、労務コストが上昇しているほか、住宅用地価格もこの2年間で上昇しているなど、厳しい状況となっている。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・住宅の購入を検討している客が、先行きに不安を感じている。思い切って住宅ローンを組もうとはしないため、集客、契約決定率共に悪化している。 |
| | | 住宅販売会社（経営者） | ・市場の動きが今までにないほど悪く、今後どのように推移するか判断が難しい。 |
| | | その他住宅〔情報誌〕（編集者） | ・年末年始を挟んで大きく好転する材料に乏しいほか、相場の上昇も避けられないため、好転する見通しが立たない。 |
| | やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・ポイントカードやイベントで集客を図っているものの、11月の商店街の通行調査では前年比10%減となっており、12月以降も厳しい状況が続く。 |
| | | 一般小売店〔衣服〕（経営者） | ・これから気温の低下が進んでも、ニットやコートなどの防寒衣料は伸び悩み、年末年始のバーゲンセールも苦戦する。 |
| | | 一般小売店〔精肉〕（管理担当） | ・食品などが値上がりするなかで、ギフト需要よりも、年末や正月における実需が減少することになる。 |
| | | 一般小売店〔家具〕（経営者） | ・住宅着工戸数の低迷や、住宅販売の成約率の低下をみると、一般家具の販売が上向くことはない。 |
| | | 一般小売店〔コーヒー〕（営業担当） | ・もはや企業努力では対応できないほどコストが高騰している。一般客の買い控えも目立ってきている。 |
| | | 百貨店（経理担当） | ・ガソリン価格の高騰による運送や漁業での利益の圧迫や、サブプライムローン問題に伴う株価の下落により、外商顧客の購買動向に影響が出ている。 |
| | | 百貨店（商品担当） | ・今の来客数の減少は、株価の下落や物価の上昇、増税の検討などによって客の心理が冷えているからであり、その傾向は今後も続く。 |
| | | スーパー（経営者） | ・今は何とか原材料価格の上昇分を抑えて販売しているものの、年明け以降は値上げ対象商品が更に増加する。利益を大きく削るわけにはいかず、販売価格に転嫁せざるを得ないため、販売点数が減少する。 |

| 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 |
|----|----------|-------------------------------|---|
| | | スーパー（店長） | ・商品の値上げに加えて、食の安全に対する懸念などから消費は減少傾向となる。消費をけん引するヒット商品も見当たらず、購買意欲は盛り上がらない。 |
| | | スーパー（店長） | ・今後も来客数が横ばいで推移するなかで、特売品を買う節約方法などもマスコミで紹介されているため、更に単価は低下傾向となる。販売点数、単価共に対策が必要となるが、それを行ったとしても現状維持にとどまる。 |
| | | スーパー（管理担当） | ・物価上昇のほか、産地や製造日の偽装問題による不信の影響も出てくる。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・コンビニで弁当と飲料を買うと割高なイメージが定着しつつあるため、稼ぎ頭であった弁当類の売上は減少傾向となる。 |
| | | 衣料品専門店（営業・販売担当） | ・生地や縫製の料金など、すべての原価が上昇傾向にある。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・様々な商品の値上げで客が慎重になるほか、業界ではガソリン代の値上げが大きく響いてくる。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・景気の悪化により、これからも値下げを求める客が増える。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・冬物商材の販売は気候による影響が大きいが、現状から判断して急激に需要が伸びる要素が見当たらない。 |
| | | 住関連専門店（店長） | ・原油高により、こん包資材などのコストが徐々に上昇しているため、販売価格の改定が余儀なくされる。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・先行予約が少なく、単価も例年ほど上がっていない。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・ガソリンや食品などの値上げが進むため、外食に出掛ける人が減る。 |
| | | 観光型ホテル（経営者） | ・これまでは少し回復感があったものの、10月を境に失速がみられる。今春にはある程度動きのあった中部や中国地方からの募集ツアーも、来春の予定はほとんど入っていない。金、土の週末には予約や問い合わせが多いものの、月～木の平日はこれまで以上に問い合わせが少なくなっている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・宴会、宿泊共に単価の低下がみられる。宿泊では日帰り出張が増えてきている。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・宿泊はビジネス客やアジアからの需要が強まっている一方、年明け以降は新年会などの法人客が極端に悪い。毎年利用のあった客からのキャンセルや、単価の低下など、非常に厳しくなっている。食材の値上げも始まっており、収支面でも苦戦が続く。 |
| | | 都市型ホテル（営業担当） | ・宿泊は、クリスマスや正月の個人予約の動きが例年よりも鈍いが、全体ではほぼ前年並みで推移している。一方、一般宴会や婚礼では受注が伸びず、規模も小さくなるなど今後も厳しい状況が続く。さらに、原材料の高騰によってコスト面でも厳しくなる。 |
| | | 旅行代理店（経営者） | ・株価は海外旅行の動向に影響を与えるため、今後も下落傾向が続けば売上に響く。 |
| | | 通信会社（経営者） | ・年度内は大手通信会社の出荷制限が続くほか、各社が始めた新しい販売スタイルの定着には時間を要する。 |
| | | 美容室（経営者） | ・近隣で15階建てのマンションが2棟建築中であるものの、近くにスーパーが1軒しかなく、土日は他市へ出掛けるため、来客数の増加にはつながらない。 |
| | | その他サービス〔生命保険〕（営業担当） | ・保険金不支払い問題の調査や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） | ・建築資材や運搬費などのコスト上昇が進むものの、住宅の販売価格の引上げは難しい。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・今後も株価の低迷や物価の上昇傾向は止まらないため、客の動きが変わることはない。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・マンション販売の不振が続くことから、来年3月のしゅん工物件では完成在庫が大量に発生することになる。 |
| | | その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者） | ・金融機関の融資に対する姿勢が厳しくなっている。 |
| | | その他住宅〔展示場〕（従業員） | ・住宅展示場への来場者の傾向をみると、建て替え需要が激減していることから、新築需要が今後伸びる材料は見当たらない。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|------------|-------------------------------------|--|--|
| | 悪くなる | 商店街（代表者） | ・近隣に大型商業施設がオープンすることにより、商店街の人通りが更に減少する。 |
| | | スーパー（経営者） | ・今後も食品メーカーなどで値上げが続くため、消費は減少傾向が続く。 |
| | | コンビニ（経営者） | ・店の斜め前に競合他社の店舗がオープンするため、売上が減少する。 |
| | | 観光型旅館（経営者） | ・石油製品の高騰が続いているほか、食料品や年明けの電気料金の値上げによる影響が出てくる。 |
| | | 競輪場（職員） | ・年初から低位で落ち着いていた平均購買単価が3か月ほど前から減少し、今月は3か月前に比べて大きく落ち込んでいる。さらに、ここ1～2か月は入場者も減少傾向にあり、状況は非常に厳しい。これから年末年始を迎えるものの、現状から判断して先行きに明るい兆しはみられない。 |
| 企業動向関連 | 良くなる | 広告代理店（営業担当） | ・取引先の動きをみると、年明けには受注が増えてくる。 |
| | やや良くなる | 繊維工業（企画担当） | ・追加注文がやや増えてきている。 |
| | | 電気機械器具製造業（企画担当） | ・取引先から新モデルが発表されることから、受注が増加する。 |
| | | 輸送業（営業担当） | ・個人消費に関する受注が2か月続けて伸びているなど、良い兆しが出てきている。 |
| | | 広告代理店（営業担当） | ・年末年始にかけて、各スポンサーが広告に対して積極的な姿勢をみせている。 |
| | | その他非製造業〔衣服卸〕（経営者） | ・法人客からは、名入れ商品といった特注品への引き合いが強まっている。 |
| | 変わらない | パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） | ・顧客や仕入先からは今後の変化に関する声は聞かれぬものの、材料価格の上昇が続くことから、利益率は低下する。 |
| | | 化学工業（経営者） | ・受注量が回復してきたのは建築関係が動き出した影響もあるが、これが長続きするかどうかは不透明である。 |
| | | 金属製品製造業（経営者） | ・商品の動きをみると、はん用品と特殊品、高級品の格差が極端になってきている。 |
| | | 金属製品製造業（総務担当） | ・受注状況はそれほど良くないが、受注残高はまだ前年並みを維持している。 |
| | | 金属製品製造業（営業担当） | ・建築確認申請に対する認可の遅れが解消したとの声は、まだ聞かれない。 |
| | | 電気機械器具製造業（宣伝担当） | ・A V関連は北京オリンピックも控え、これまでと同様に堅調な荷動きが続くが、そのほかの商品では荷動きが活発になる要素が見当たらない。 |
| | | その他製造業〔事務用品〕（営業担当） | ・扱っている商品が生活必需品ではなく、今後は購入量が抑えられるため、店頭での客単価は伸びない。 |
| | | 建設業（営業担当） | ・建築基準法の改正による影響については、徐々に小さな物件で工事が始まりつつあるものの、全体としては年明け以降も続く。 |
| | | 輸送業（営業所長） | ・年末にかけて多少荷動きも良くなるが、その好調が続くことはない。 |
| 不動産業（経営者） | | ・交通アクセスなどの良い工場、配送センター用地などの取得需要がおう盛であるほか、まとまった規模の土地に対する需要も多い。 | |
| 不動産業（営業担当） | ・不動産ファンドによる購入意欲の低下で、土地の価格が下がり始めている。 | | |
| 不動産業（管理担当） | ・客の購買意欲が低下している感はない。 | | |
| やや悪くなる | 繊維工業（総務担当） | ・原材料コストの上昇で固定費が上がっているものの、販売価格に転嫁できないのが現状である。 | |
| | 一般機械器具製造業（経営者） | ・当社だけをみると、引き合いは多く来ているものの、仕入先からは受注量が減っているとの声が聞かれる。 | |
| | 一般機械器具製造業（経営者） | ・防衛省関連の受注が減少している。 | |
| | 建設業（経営者） | ・改正建築基準法の影響で、個人の工務店や設計事務所からは死活問題になっているとの声も聞かれる。 | |
| | 建設業（経営者） | ・建築確認申請に対する審査の厳格化でストップしている工事が、今後一斉に始まる。それに伴って技能労働者が不足するほか、原油高騰による建設資材の高騰も進む。 | |
| | 金融業（営業担当） | ・食品スーパーは商品の値上げで売上が増加しているものの、利益は増加していない。一方、建築基準法の改正により、不動産業、建設業では今後も売上の減少が続く。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|-----------|------------------|--|--|
| | | 金融業（支店長） | ・取引先をみていると、石油関連商品が値上がりしているものの、なかなか販売価格に転嫁できない。 |
| | | 新聞販売店〔広告〕（店主） | ・拡張活動を行っているものの、若い世代で活字離れが進んでおり、なかなか契約に結び付かない。 |
| | | その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者） | ・取引先での設備投資もほぼ終わったことから、一服感が出てきている。 |
| | 悪くなる | 食料品製造業（従業員） | ・原料や資材が値上がりする一方で、我々のような中小メーカーは販売価格を上げることができない。原価率は上昇し、赤字でも何とか製品を売ろうとしている状況である。同業他社も同じように何とか息をつないでいる状態となっている。 |
| | | 繊維工業（団体職員） | ・製造コストの上昇が更に進む一方で、価格転嫁は進まない。 |
| | | 繊維工業（総務担当） | ・当社のような中小企業は、製造コストの増加分を販売価格に転嫁できない。 |
| | | 金属製品製造業（管理担当） | ・メインの取引先で重大な偽装問題が発覚したため、今後は受注が大幅減となるほか、既に受注済みの案件にもキャンセルが発生する。 |
| | その他製造業〔履物〕（団体役員） | ・前月に続いて資材の値上げが行われており、中小企業の経営状況が深刻な状況となっている。 | |
| | 経営コンサルタント | ・住宅着工戸数の減少に伴う住宅業界の冷え込みについて、今後回復する見通しも立っておらず、良くなる気配はない。 | |
| 雇用 関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 職業安定所（職員） | ・有効求人倍率が2か月連続で低下し、新規求人数も3か月連続で前年を下回っているものの、どちらも高水準で推移しており、当面は雇用失業情勢の改善が続く。ただし、様々な要因で改善の動きが弱まっていることもあり、今後の動向については慎重な判断が必要となる。 |
| | | 民間職業紹介機関（職員） | ・建築確認の停滞は若干改善しつつあるほか、堺の臨海部では大手電機メーカーなどの大規模工場の建設が始まり、鉄筋工などの職人が大量投入されている。その結果、職人不足となることで日雇労働者への需要も高まる。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当） | ・来校企業の多くは2009年3月卒業予定者の求人票を持参するなど、大手、中堅企業は前年よりも早く、来年度の採用活動を本格化している。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（経営者） | ・注文はあっても人手が足りないという状況は年度末まで続く。最近では派遣スタッフが派遣初日に入社しないケースが増えてきているが、これも人手不足で売り市場となっていることが原因である。 |
| | | 人材派遣会社（経営者） | ・原油高騰の影響で、正社員については企業の雇用意欲が若干低下傾向となるものの、派遣社員への需要については微増が続く。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・全体として増員求人はほとんどみられず、欠員補充が中心である。新規の利用については、従業員規模5人以下の事業所が減少している。 |
| | やや悪くなる | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・今秋に好調であった企画やイベントの展開を続けるものの、それ以外の広告出稿に勢いが乏しいため、来年1～3月期は厳しい状況となる。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・求人募集の年齢制限の撤廃により、ますます紙媒体は不利になってきている。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・今後の売上見通しも前年の90%程度となっている。 |
| 職業安定所（職員） | | ・求人数は前年並みであるが、年末に向けての臨時求人を含めたパートタイム求人の割合が前年よりも高く、正規求人の割合は相対的に少ない状況である。 | |
| 職業安定所（職員） | | ・求人数の回復する兆しがみられない。 | |
| 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） | ・地域の核になる組合施工の商業施設が一部オープンするので、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 | | 百貨店（販売促進担当） | ・ボーナスシーズンを迎え、1年で一番消費が活発になる季節でもあり、また11月下旬からの好調な売上が続けば、今までの買い控えが一気にブレイクして昨年を上回る。 |
| | | 百貨店（売場担当） | ・来客数は前年比で変わらないが、客単価がこの1～2か月上昇している。また、コートの動きが非常に良く、今年の冬は寒いようなので、防寒用としてのロングコートの動きが良くなる。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・年末に掛けての受注関係も順調であるし、来月の価格改定等若干のプラス材料もある。また1～2月の新規取引予定もあり、売上は上向いてくる。 |
| | | 家電量販店（店員） | ・1月は新生活商品を求めて客の増加が見込まれ、また、来年はオリンピックイヤーなので、AV商品は伸びる。 |
| | | 通信会社（販売企画担当） | ・新商品の発売に伴う市場の活性化が見込まれる。 |
| | | テーマパーク（業務担当） | ・冬のイベントが昨年に引き続き好評で、来月に掛けては天候さえもてばやや回復する。 |
| | | 商店街（代表者） | ・年末に掛けてのにぎやかさが感じられない。和牛博覧会などの全国規模のイベントがあっても、商店街の人通りにもあまり変化がなく、必要以上に物を買わないことが徹底してきた。 |
| | | 一般小売店〔茶〕（経営者） | ・今のところ、新商品開発もこれと言った物がなく、年末商戦も期待できない。 |
| | | 百貨店（売場担当） | ・前年暖冬傾向で苦戦した紳士衣料は若干期待できるが、婦人衣料・雑貨は年々早まるクリアランス待ちもあって、極端な寒波がない限り苦戦する。1月の日にちの並びも悪く、前年実績を追うのがぎりぎりとなる。 |
| | | 百貨店（購買担当） | ・食料品については、どういう状況になってもゆるがなく順調に推移するだろうが、衣料関係、特に子供服などはアパレル業界の動向を見てもこれといったヒット商品も見受けられず、例年同様のものを作っており、期待できない。 |
| | | スーパー（店長） | ・値上げによる影響で、販売点数は若干下がると思われるが、逆に販売単価は上昇すると思われるので、プラスマイナスゼロで変わらない状況が続く。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・商品価格上昇はあるものの、来客数微増に加え、販売点数も微増ではあるが上昇傾向にあるため、しばらくは良い方向が維持できる。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・客の必要な物しか購入しないという状況は、今後も変わると思われない。 |
| | | 家電量販店（店長） | ・年末、正月商戦の量販店同士の激戦となり、非常に厳しい。 |
| | | 家電量販店（予算担当） | ・現在のところ気温が高い水準で推移しており、昨年ほどの暖冬ではないにしても、季節商材の動きに期待が持てない。 |
| | | 乗用車販売店（統括） | ・1～3月は毎年需要が拡大しているが、今年は前年を上回る要素がない。 |
| | | 乗用車販売店（サービス担当） | ・新型車は出るのが、高級車・特殊なものしか出ない。コンパクトカー等の量販車の新規モデルが出ないので販売量が増えない。 |
| | | 乗用車販売店（販売担当） | ・新商品の導入で販売はやや上向きに推移したが、新商品効果もそう長くは続かない。現在の状態がしばらくは続く。 |
| | | 自動車備品販売店（経営者） | ・ガソリン価格の高騰により大きな期待はできないが、季節的な必需品の動きは堅調に推移する。しかしながら現状より良くなるかまでは、更に数か月先の動きを見るまでは判断できない。 |
| | | その他専門店〔時計〕（経営者） | ・年末商戦に掛けて多少上向くと思うが、気候も悪くなり、購買マインドは不景気と相まって良くはならない。 |
| その他専門店〔カメラ〕（店長） | ・生活必需品ではないため、しばらくは今のあまり良くない状態が続くと思われる。 | | |
| 高級レストラン（スタッフ） | ・今のところ予約はまずまず順調であるが、月によって波があり何とも言えない。 | | |
| タクシー運転手 | ・12月にかけて運賃が値上げされそうであるが、はっきりしない。利用客も、運賃値上げになったら、利用回数を減らすという声が多い。ただし、現在の利用客は必要に迫られてタクシーを利用する客が8割くらいなので、今後も良くも悪くもなく、横ばいの状態が続く。 | | |

| 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 |
|----|----------|-----------------|---|
| | | タクシー運転手 | ・新たな観光スポット等への期待感があったが、各アクセスで割安の運行が実施され、タクシーの利用は思ったほどではなかった。そういった需要がこの先も膨らむことは望み薄で、このままの状態が続く。 |
| | | 通信会社（企画担当） | ・IP電話、OABJ電話、動画配信等、付加サービスの動きが鈍い。今後サービスの動きを上向きにしていける要素が、今のところはない。 |
| | | 通信会社（総務担当） | ・年末に掛けて新商品・新サービスを導入するが、新規契約数は横ばいで推移する。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・建設関連に対する投資が全くない。業種転換が計れる企業は、ほとんどない。建設業者の農業への進出は、かなり難しい。よって改善策が無いなかで年の瀬を迎える状況である。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・手続の簡略化等、基準法改正内容の緩和が発表されたが、これによっても良くならない。 |
| | やや悪くなる | 商店街（代表者） | ・ガソリン代を含めいろいろな商品の値上げが予想され、かなり不安感が広がり防衛反応も働いて、今後の消費は良くなる見込みはない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・ガソリン代の高騰、増税等、インフレのように見受けられるが、子供服においてはひどいデフレ状態にあり、このギャップがますます広がる。中小零細小売業の生きる道は残されていない。 |
| | | 一般小売店〔靴〕（経営者） | ・ガソリン・灯油を始めとした来年早々の様々な生活必需品の値上げが、消費者の生活に大きく響いてくる。 |
| | | 一般小売店〔酒店〕（経営者） | ・得意先である飲食店の、忘年会や飲み会の予約状況が低調である。 |
| | | 一般小売店〔印章〕（営業担当） | ・ガソリン代はもちろんのこと、印刷の紙代・インク代その他が上昇しており、価格を上げられない分、これから厳しくなる。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・冬本番を迎え、石油・灯油の高騰などが、消費を後退させることが予想される。現に手持ちの服の直しが最近増えている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・原油価格の高騰により、ガソリン・灯油・空調費など、生活に密着した費用が増えるにつれ、百貨店取扱商品は影響を受ける。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・今後、クリスマス・年末商戦・初売りりと大型商戦が控えているが、郊外大型店との競争激化、価格に対してのシビアな客の目、また取引先の生産調整による適品不足等、消費が上向く傾向にはなっていない。 |
| | | 百貨店（売場担当） | ・ファッション関連は気温の状況次第ではあるが、セールスの爆発力は年々下降気味である。また食料品関連も歳暮でどうなるか分からないが、逆風であることに間違いはない。 |
| | | 百貨店（販売担当） | ・原油価格の高騰によるガソリンの値上げや、物価の値上げにより客の消費マインドが冷え込む。 |
| | | スーパー（店長） | ・灯油など石油製品の値上げもあるが、12～1月と食料品の値上げも目白押しで、年末商戦にも影響が出る。 |
| | | スーパー（店長） | ・原油の値上げによる、様々な食品の値上げが予想される。当然、客の買い控えも予想され、2～3か月先の景気の見通しは暗いものである。 |
| | | スーパー（店長） | ・今月は競合店が店内改装のため20日間ほど臨時休業したので、来客数が増加したが、3か月先には新装開店の影響と、ガソリンや食品の値上げ等による買い控え等がある。 |
| | | スーパー（店長） | ・原油の高騰などによる食品の値上げラッシュや、食の安心安全に関する相次ぐ不祥事問題で、食品に携わる企業にとってマイナス要素が多すぎる。 |
| | | スーパー（管理担当） | ・原油高騰によりいろいろな物の値段が次々に上がり、消費者の財布のひもが固くなっている。また、年末年始に掛けガソリン高により帰省も少なくなると思われ、販売量の増加が見込めない。 |
| | | スーパー（財務担当） | ・1月以降仕入価格の上昇が続くものと思われ、買上点数の減少と客単価の下落が懸念される。 |
| | | スーパー（販売担当） | ・現在でも商品の値上げが続いているが、年明けにも値上げの決定している商品もあり、いつまで値上げが続くか分からない状況なので、景気もやや悪くなる。 |

| 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 |
|----|----------|--------------------|---|
| | | コンビニ（エリア担当） | ・競合店や異業種の出店により、既存店は厳しくなってきた。オーバーストアに更に拍車を掛けてきており、今後もよくなる傾向にはない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・原油高騰に伴い値上げ商品続出で、来月からパンの値段も上がるので、買い控えの傾向はますます強くなり、回復の兆しはみえない。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・価格高騰に伴い、消費の冷え込みが予測される。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・ガソリンの高騰などの影響で買い控えが増える。 |
| | | 衣料品専門店（地域ブロック長） | ・年々気温の流れの予想がつかなくなり、冬物の動きが遅れると思われるので、売上はかなり悪くなる。 |
| | | 家電量販店（店長） | ・接客中に客の景気の先行き不安感が大きく感じられる。原油高から様々な商品の値上がりなどもあり、将来に危機感を抱いている。 |
| | | 家電量販店（店長） | ・競合他社の出店によるパイの奪い合いが激しく、価格競争に拍車がかかり売上高、利益共に厳しい状況となる。 |
| | | 乗用車販売店（経営者） | ・このまま燃料が高止まりになると、一段と買い控えが多くなっていく。また、円高の動きも懸念され、今後もやや悪い状態が続く。 |
| | | その他専門店〔布地〕（経営者） | ・原油の値上がりで、様々な商品が値上がり、更に財布のひもが固くなる。 |
| | | その他専門店〔スポーツ〕（経営企画） | ・仕入原価の上昇による売価の上昇で、販売量が減少すると思われる。 |
| | | 一般レストラン（店長） | ・ファミリー層の外出控えを非常に感じており、これが続く。 |
| | | 一般レストラン（店長） | ・原油価格高騰の影響で、食品や日用品の値上げが各社で行われ、外出の頻度が落ちてくる。 |
| | | スナック（経営者） | ・来月は忘年会シーズンだが、飲酒運転の取締りは厳しく、タクシー代も高いということで、食事がメインの一次会だけで帰ってしまうようだ。我々の店はあまり期待が持てない。 |
| | | その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者） | ・食の安全の問題が続いており、外出が敬遠される傾向が出てきた。 |
| | | 観光型ホテル（スタッフ） | ・シーズンが終わり、今年は大きなイベントも無いため、先の動きに期待できない。 |
| | | 観光型ホテル（経理総務担当） | ・取引先からの納入価格の値上げ通告、依頼が続き、原価を押し上げている。一般市場でも、物価上昇の気運は定着しつつあり、財布のひもは固くなる。外出、旅行業界が真っ先に影響を受けるのではないかと。 |
| | | 都市型ホテル（スタッフ） | ・忘年会は安くできるお店が多くなっており、このため客単価はどんどん下がっている。 |
| | | 都市型ホテル（総務担当） | ・重油の高騰がどの程度食材等に転嫁されるか不透明であり、それを即価格転嫁はできない。経営的に言えばマイナス要因であり、また客にも先行きに対する不透明感があり、大きくプラスに動く傾向ではない。 |
| | | 通信会社（通信事業担当） | ・加入キャンペーンの出足が非常に悪く、新規加入数が好転する要因も、今のところ見当たらない。 |
| | | テーマパーク（広報担当） | ・ガソリン代が高騰しているせいか、中距離くらいのドライブ客が減っている。全体に節約傾向にあり、園内でお金を使わない客が増えており、この傾向は止まらない。 |
| | | ゴルフ場（営業担当） | ・景気回復のきざしもなく、今年の冬は雪が多いという予報も聞いたので人の動きは悪くなる。 |
| | | 設計事務所（経営者） | ・建築基準法の厳格化は徐々に緩和されてきてはいるものの、以前のようなスピードでは業務はこなせない。また、建築資材の価格も下がる見込みがない。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・受注減に加え、原材料のコストアップが全体的に進んできており、これから先も続く。 |
| | | 住宅販売会社（経理担当） | ・サブプライムローン問題による消費者心理の冷え込みや建築基準法改正による影響がまだ続く。 |
| | 悪くなる | 商店街（代表者） | ・今の商店街の方向性からして良くなる要素がない。既存の店主の言動を見聞きすると、今後の商店街の行く末が怖くなる。 |
| | | スーパー（店長） | ・原油高騰の影響からあらゆる物が値上がりしている状況では、我々が取り扱う生活雑貨用品は特に買い控えられる傾向にあり、今後厳しい状況が続く。 |

| 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 | |
|----------------|----------------------|---|---|---------------------------------|
| 企業 動向 関連 | | コンビニ（エリア担当） | ・ガソリンの値上げで、客の行動が鈍くなる。 | |
| | | 住関連専門店（広告企画担当） | ・原材料などの値上がりも続いており、今後良くなっていく気配がない。 | |
| | 良くなる | 輸送用機械器具製造業（経理担当） | ・顧客からの増産要求により、設備能力向上策を施した上でもなお、3連操による24時間生産対応を迫られる職場が出てくる。 | |
| | | やや良くなる | | |
| | | 変わらない | 化学工業（総務担当） | ・物流費や原燃料費高等の影響はあるものの、当面現状を維持する。 |
| | | 窯業・土石製品製造業（総務経理担当） | ・現在手持ちの注文は2008年上半年期までの分割納入のものがあり、生産量の下支えとなる。原油高の影響で各種原材料の高騰が見込まれ、この影響額の価格転嫁が大きな課題となる。 | |
| | | 鉄鋼業（総務担当） | ・アジア地域の輸出は堅調だと考えるが、米国のサブプライムローン問題や円高基調が懸念材料である。 | |
| | | 鉄鋼業（総務担当） | ・国内はおう盛な海外需要を背景に、自動車・造船・建産機などの製造業向けが堅調に推移しているものの、建築基準改正法に伴う住宅着工数の減少により、一部品種は減産を行っている。海外はアジア経済が拡大基調にあるものの、米国のサブプライムローン問題などにより景気後退の懸念がある。 | |
| | | 電気機械器具製造業（広報担当） | ・これからも受注が確保できる見通しにある。 | |
| | | 電気機械器具製造業（総務担当） | ・自動車は好調維持の見込みだが、家電・携帯関連に力強さが見られない。 | |
| | | 輸送用機械器具製造業（経営者） | ・自動車産業が好景気で高水準の生産を継続しているので、それに付随してクライアントからの要望も、この先引き続き好調に推移する。 | |
| | | 建設業（経営者） | ・公共工事も抑えられたままであるし、建築確認の難しさも影響して民間建築も全く振るわない。また、我々の事業の一環でもある産業廃棄物の搬入も今年の夏以降落ち込み、回復のめどが立っていない。このまま悪い状況が続く。 | |
| | | 通信業（営業企画担当） | ・地場主体企業等のネットワークサービス利用の動向は当面積極的な動きに転じると思えない。特に製造系などの一部業種以外は新規投資を抑えて様子をうかがうような状況がしばらく続く。 | |
| | | 金融業（業界情報担当） | ・サブプライムローン問題から米国経済の失速が懸念されるが、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。 | |
| やや悪くなる | 食料品製造業（総務担当） | ・食品業界は厳しい目で見られ、書面での仕事が増え、大量生産につながらず利益・売上共に上がりにくい現状が続く。 | | |
| | 金属製品製造業（総務担当） | ・取引先の説明会で、中長期（3～5年）に向け、増産対応との話があった。しかしながら他業種の得意先の説明会では、今後半年先は減少する可能性を示唆された。全体としては、中長期的には上昇への方向性には変わりはないが、調整局面に入っていく。 | | |
| | 一般機械器具製造業（経営企画担当） | ・国内市場の冷え込みによる売上の減少と、生産資材の高騰による生産コストの悪化は、当面続く。 | | |
| | その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当） | ・原油の値上げがまだまだ続く見通しであり、流通・原材料・加工コストに波及してくる。一部業界（輸出企業）は好調だが、国内は消費動向も低迷しており、明るい兆しが全くない。 | | |
| | 会計事務所（職員） | ・6月の建築基準法の改正により建設業界は不振だが、建築単価が上昇気味の気配がある。建売物件の購入を検討している客に対して、当初予算の範囲内で収めようとすれば土地の値段を下げざるを得ないため、土地価格の上昇傾向にブレーキが掛かってくる可能性がある。 | | |
| | コピーサービス業（管理担当） | ・外注よりは自社で行う傾向が強く、自社内ではできない複写は量が少なく、設備投資の回収ができない位であり、複写そのものの需要がこの地域では見込めなくなっている。 | | |
| 雇用 関連 | 悪くなる | - | - | |
| | 良くなる | 職業安定所（雇用開発担当） | ・新規求人数は前年比で減、有効求人数は前年比で微増であるが、求職者については、8月以降3か月連続して減少しており、求職者を取り巻く就職環境は、更に改善する。 | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----|----------|--------------------------------|---|
| | やや良くなる | 求人情報誌製作会社（担当者） 民間職業紹介機関（職員） | ・ 今までの方策では人材が確保できず、採用活動計画において従来の手法以外のものを検討する様子が企業に見られる。 ・ 自動車関連では相変わらずコストの低減は要請されるものの、規模の経済を生かし特に海外向けに対し量産体制が築けるので、人材の要請は引き続いて活発となる。 |
| | 変わらない | 人材派遣会社（営業担当） | ・ 外部要因による景気減速懸念を受けて、企業の採用意欲もいったんは収まる可能性がある。また現時点である程度人員が充足してきた感があるため、このペースでいかか、もしくは若干減速傾向で推移していく。 |
| | | 求人情報誌製作会社（支社長） | ・ 各企業の求人意欲はあり、これがそのまま継続される。 |
| | やや悪くなる | 学校〔短期大学〕（就職担当） | ・ 求人数は昨年よりやや増加傾向にあるが、職種が限られ、また学生が就職先として望まない派遣社員の求人が多い。 |
| | | 人材派遣会社（担当者） | ・ 採用意欲は高いものの、人数的なものではなく質的なものに絞られている。団塊世代の退職の補充を除けば、数ではほぼ充足感があるため、今以上に拡大するほどの勢いではない。 |
| | | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・ 消費意欲が減退していることと、企業も経費削減でいろいろな取り組みがなされている。こういったことから採用意欲もあまり良くはならない。 |
| | 悪くなる | 職業安定所（職員） | ・ 一向に上向かない景気の中、原油価格・素材価格の高騰が企業収益の悪化に直接つながっており、増員求人がほとんど見られない状況が続く。 |
| | | - | - |

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） | ・ 販売方法の変更による買い控えの反動や、新端末の販売予定もあることから、今後はやや良くなる。 |
| | 変わらない | 商店街（代表者） | ・ まだまだ底をはっているような状況だが、空き店舗率も徐々に改善されて、新規の店も徐々にオープンしており、若干明るい兆しが見える。 |
| | | 一般小売店〔生花〕（経営者） | ・ 近くの会社は、燃料費の値上げなどからかなり経費を削減しているようであり、花の購入価格が毎月3,000円から2,000円に抑えられている。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・ 催事の関係もあり、宝飾品が好調に推移した。食品も堅調である。気温の影響で衣料系ファッション商品群の動きが前年より鈍い。 |
| | | 百貨店（売場担当） | ・ 急な寒波の到来で、現在、販売量は増加しているが、一時的なものである。 |
| | | スーパー（店長） | ・ 今後、食品の値上げがどんどん続いていく。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・ 冬物商材が少しずつ売れてきて、来客数に若干改善の兆しが見られるものの、景気は現状維持がしばらく続く。 |
| | | 家電量販店（営業担当） | ・ 年末を目前に、冷蔵庫・テレビの動きが例年より悪い。 |
| | | 乗用車販売店（従業員） | ・ ガソリンの高値安定が続き、景気が良くなるとは考えられない。 |
| | | 乗用車販売店（管理担当） | ・ 購買意欲が低く、来客数も少ない。 |
| | | 乗用車販売店（営業担当） | ・ 春の最需要期、いわゆる繁忙期は期待したいが、現状では難しそうである。ただ、新型車が12月に発売されるので、その効果を期待したい。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・ 努力はしているが、販売量が予定まで届かない。 |
| | | 一般レストラン（経営者） | ・ 会食の予約数も少なく、例年だと忘年会の予約もたくさんあったが、週末の予約だけで、予算も安いものが多い。 |
| | | 旅行代理店（従業員） | ・ 旅行へのニーズは高い。2～3月は受験も含めて人の移動が多く今の景気は継続する。 |
| | | やや悪くなる | 商店街（代表者） |
| スーパー（店長） | ・ 生活の基盤となる料金の値上げラッシュが続き、食費を何とか削ろうとする消費者の努力は、今後ますます強くなる。 | | |

| 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 |
|----------------|-----------|--|--|
| | | スーパー（企画担当） | ・販売価格の引上げも予想されているので、景気は悪くなる。 |
| | | スーパー（財務担当） | ・食品を中心とする物価の上昇は、来年以降顕著になる。 |
| | | 衣料品専門店（経営者） | ・原油高等による身の回り品価格の上昇に対する客の慎重な様子がうかがえ、ファッション関連消費が一段と冷え込む。 |
| | | 都市型ホテル（経営者） | ・予約状況も、予約している客の単価自体も芳しくない。 |
| | | タクシー運転手 | ・タクシーも来月から値上げになるなど、いい材料は全くない。 |
| | | 通信会社（支店長） | ・冬商戦に入り新商品も売り出すが、客の動きや反応が過去と比べて非常に鈍い。 |
| | | 設計事務所（所長） | ・マンション業者が地価を押し上げており、今後、民間の土地の動きが緩くなる。 |
| | 悪くなる | 一般小売店〔乾物〕（店員） | ・いろいろなメーカーから、値上げの要請が徐々にある。また、営業に使うガソリン代や光熱費が増加している。 |
| 企業 動向 関連 | 良くなる | | |
| | やや良くなる | | |
| | 変わらない | 繊維工業（経営者） | ・消費者は、その都度、商品の価値を吟味して慎重に買物をしている。手放して景気が良くなるとは感じられない。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・関西エリアでは、各種建設プロジェクト工事がスタートし始めており、今後も工事量は好調に推移することが予想され、マインドは非常に良好である。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・オリジナルの商品は、昨年と変わらず順調に契約できている。しかし、他の設備の単価は非常に安く、大変苦戦している。 |
| | | 建設業（経営者） | ・受注できても、十分な利益が得られない。 |
| | | 広告代理店（経営者） | ・郊外の新規ショッピングセンターの受注増もあるが、中心商店街の再開発を契機に廃業する得意先もあり、結果としてあまり変わらない。 |
| | | 公認会計士 | ・企業経営者の中には、設備投資に対して後ろ向きの意見が多い。また、将来の資金繰りや売上に不安を持っている経営者も多い。したがって、景気が上向きになるには、まだまだもう少し時間が掛かる。 |
| | やや悪くなる | パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者） | ・燃料の値上げの状況がまだまだ不透明で、更に上昇する可能性があり、景気はなかなか上昇しない。 |
| | | 一般機械器具製造業（経理担当） | ・期末の注文（12～1月）が動く時期であるが、サブプライムローン問題の影響が経済全体に波及しかねず、ユーザーの請負単価も低下気味で、販売価格の低下は当面回避できず、業況の好転は見込めない。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・円高・原材料価格の上昇等により、収益性が悪化する。 |
| | | 輸送業（役員） | ・原油高騰により、燃料費自体大きな負担となっているが、それに加えて関連する原材料、調達費等の値上げが予想され、粗利益は大きく圧迫される。 |
| | | 輸送業（支店長） | ・ルート配送の案件がまとまり、収入増が見込めるが、更に大幅に燃料が高騰するのですべて帳消しになる。 |
| | | 通信業（支店長） | ・市場も飽和状態に近づいており、新たな市場も今は見当たらない。 |
| | 金融業（融資担当） | ・原油高騰によって、製造原価等がかなり高騰していると、客から訴えがある。 | |
| | 不動産業（経営者） | ・建築確認申請の遅れ等から、地方都市の消費者マインドは冷え込んでおり、好転の兆しはない。 | |
| | 悪くなる | 建設業（総務担当） | ・建築確認の遅れによる着工遅延が著しく、今後、資金繰りに支障をきたす。また、一方では、資材価格の値上がりも予想され、今後ますます苦しくなる。 |
| 雇用 関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | | |
| | 変わらない | 職業安定所（職員） | ・新規求職申込件数も、新規求人数も、共に増加した。 |
| | やや悪くなる | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・本来なら幅広く経済に波及効果のある住宅関連が伸びればいいのだが、建築基準法の改正等により落ち込んでいる。1・2次産業の発展がない限り、当県経済の浮上は望めない。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・求人事業主からは、原油高騰に伴う原材料高により、経営が非常に厳しくなっているという話が多数聞かれる。このようなことから、3か月先もやや悪くなる。 |

| 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 |
|----|----------|--------------|---|
| | | 民間職業紹介機関(所長) | ・業種間の格差はあるが、採用人数、広告・接待費、輸送費等を削減している企業が多い。 |
| | 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) | ・11月の気温が引き続き前年並みに推移すれば、冬物衣料が堅調に動く。 |
| | | 百貨店(営業担当) | ・ボーナスの状況は前年並みではあるが、商品によっては購買意欲がある。 |
| | | 家電量販店(企画担当) | ・一部の商品は来年の北京五輪や年末年始のテレビ需要の高まりから、動きが多くなる。 |
| | | 乗用車販売店(管理担当) | ・市場は最大の需要期なので、今よりも販売量、売上高とも良くなる。ガソリン高が懸念されるが、株価が大きく戻すなど明るい材料もあり、景気は良くなる。 |
| | | 通信会社(業務担当) | ・12月は、ボーナス時期に加え、新サービス、新商品の告知もあるため、特に携帯電話の買換え需要が大きく膨らむ。 |
| | | 競輪場(職員) | ・発売額、入場者とも増加傾向にあるため、景気は良くなる。 |
| | 変わらない | 商店街(代表者) | ・商品の値上がりから、年配の客は財布のひもを締めているように見受けられる。 |
| | | 百貨店(営業担当) | ・クリスマス商戦を控え、盛り上がりを期待したいが、全体的には可処分所得の大幅な向上は見込めず、横ばいである。 |
| | | 百貨店(売場担当) | ・ボーナスの減少や、消費税引き上げの懸念から、消費マインドが低下することが懸念される。 |
| | | コンビニ(エリア担当・店長) | ・本部の意向で、来客数を伸ばすためにいろいろとセールをするが、客単価が伸びないので来客数が若干増えても売上増にはつながらない。また、店周辺の人口が減っており、売上が伸び悩んでいる。2、3か月は変わらない。 |
| | | コンビニ(エリア担当・店長) | ・売上上昇は見受けられるものの、原油高騰などによる商品への影響があり、購入増は急激には進まない。 |
| | | 衣料品専門店(店員) | ・ガソリンをはじめいろいろな物が値上がりしている割に給料は上がらないので、生活が苦しくなった、という話を頻繁に聞くようになった。景気が良くならない。 |
| | | 家電量販店(店員) | ・年末年始に向けて一番販売量の多い時期を迎えるが買い控えが見受けられる。原油高でどうしても灯油を使う製品が敬遠されがちで、逆に電気を使うものが売れている。具体的にいうとファンヒーターは売れずにエアコンが売れる。買い控えが起きているというのが実感である。 |
| | | 家電量販店(総務担当) | ・消費のけん引車が薄型テレビだけでは厳しいものがある。 |
| | | 乗用車販売店(販売担当) | ・車のような高額な耐久消費財について購買が慎重になる姿勢は、当分の間変わらない。 |
| | | その他専門店[ガソリンスタンド](統括) | ・12月の燃料油の仕入価格も11月に比べ値上げの予定である。個人客は小売価格の値上り直前に車の満タン給油や灯油の買いためをするため、瞬間的には売上が増加するが、しばらくは購入にこない状況が10月末もあった。この燃料油高が他の業界のコストアップになり、他の商品が値上げになることが懸念される。 |
| | | 高級レストラン(経営者) | ・12月中旬の忘年会シーズンの予約は集中しているが、その前後はまだ余裕がある状態で、この先まだまだ読めない。年明けも新年会が減ってきて、なかなか来客数の見込みが立たない。 |
| | | 観光型ホテル(営業担当) | ・例年どおり忘年会・新年会や大会に伴う宿泊等があり、変わらない動きとなる。 |
| | | 都市型ホテル(スタッフ) | ・年末の挨拶回りなどの宿泊客の動向は不透明であるが、忘年会などの受注は前年並みである。 |
| | 都市型ホテル(副支配人) | ・例年の年末年始に比べ動きが非常に悪い。また、2、3月の受験シーズンの予約状況も悪い。 | |
| | 旅行代理店(従業員) | ・日並びの良さが、年末年始の旅行は海外、国内共に良い。 | |
| | タクシー運転手 | ・タクシー料金が改定になり、一時的に客が減るが、料金が上がった分がそれで帳消しになり、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 |
|--------|----------|----------------|---|
| やや悪くなる | | タクシー運転手 | ・客は光熱費がかさむようになり、タクシーを使う客が減少する。 |
| | | タクシー運転手 | ・出控え、買い控えをする客が多く、なかにはボーナスが減額されて支給されないというところもある。物の値段が上がって飲食関係に使う金がないという客もいるため、景気は良くならない。 |
| | | 通信会社（管理担当） | ・年末に向けての受注状況に改善がみられないため、今の傾向が今後も続く。 |
| | | 理容室（経営者） | ・前年比ですっと落ちているので、良くならない。 |
| | | 商店街（代表者） | ・当地方は水不足のため時間給水になる。特に主婦層の外出の機会が減るので、かなりダメージを受ける。 |
| | | 商店街（代表者） | ・観光面での客は少し増えているが、毎日の買物客は減少している。閉店も少しずつ増えており、なかなか売上につなげていく気配がみえない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・消費材関連の値上げや、食品表示問題で購買姿勢が慎重になるとともに、衝動買いを行わない慎重な姿勢が強まっている。また、新規クレジットカード募集においても現金志向が強く、ショッピングクレジット利用には抵抗感がみられる。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・石油価格の値上げによるいろいろな商材の原価の値上げにより、消費者の購買が控えられている。また、食品表示の問題が客のイメージとして残っており、影響が懸念される。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・市内の主要企業、中小企業では冬のボーナスがかなり厳しい状況である。消費はやや下がる。 |
| | | 百貨店（販売促進担当） | ・食品関連の商品の値上げが乱発されている。客は値上げと聞くだけで消費が低迷しており、この傾向が今後も続く。 |
| | | 百貨店（業務担当） | ・消費の回復をリードするのは最寄り品ではなく買回り品の売上増であるが、買回り品に売上増の兆候は出ておらず、この先の景気回復は期待できない。 |
| | | スーパー（店長） | ・競合店の新規出店が見込まれるため、店舗間の競争がますます激化してくる。 |
| | | スーパー（店長） | ・生鮮食品、一般食品にかかわらず、原材料高による需給のひっ迫が顕著になり始めた。特に水産物は産地問題や養殖関係のえさ代の高騰、商品量の減少が始まっている。この現象がほかの商品にも広がることを考えると、業界景気の先行きは厳しい。 |
| | | スーパー（店長） | ・ガソリンの値上がりとともに商品価格の値上がりも出てくるので、客はより一層財布のひもを締める。 |
| | | スーパー（店長） | ・支出の多い年末を迎え、原材料の高騰に伴う製品価格の上昇などの要因もあり、消費者の生活防衛意識は更に高まる。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・いろいろな商品の値上げに影響され、今後価格競争がより激しくなっていくため、景気の先行きが不安である。 |
| | | スーパー（総務担当） | ・原油高に起因するガソリンの値上げや諸物価の値上げを考慮すると、消費者はものを買う量を減らす。したがって、単価は若干上がったとしても、来客数、買上点数が減少する。 |
| | | スーパー（企画担当） | ・原材料価格の上昇に伴う値上げや食品表示偽装問題、年々加速する季節のずれ等、小売業を取り巻く環境は非常に厳しく、景気の良くなる要素が見当たらない。 |
| | | スーパー（経理担当） | ・値上げ品目が多く、消費者も少々あきらめの雰囲気がある。売上は維持できるが、収支は悪化傾向が続く。 |
| | | コンビニ（エリア担当） | ・地元の企業の給料や一時金の支給額が減額されている。また、食料品を含めたほとんどの商品の値上げがあることから、今後も厳しい状況が続く。 |
| | | 家電量販店（店員） | ・身の回りの生活必需品まで今後値上がりが見込まれ、消費者の財布のひもがかなり固くなる。 |
| | | 住関連専門店（経営者） | ・年末にかけて大型家具の需要の動きが鈍くなり、住宅着工件数が極端に少なくなっているため、新築等の置き家具の需要は見込めない。 |
| | | その他専門店〔書籍〕（代表） | ・建築確認申請の停滞による建設業界の不況や暖冬のため、やや悪くなる。 |
| | | 都市型ホテル（総支配人） | ・今後においても周辺地域でのイベント開催情報が聞かれないなか、部屋数の増加は見込まれるため、競争が激化する。 |
| | | タクシー運転手 | ・このところ商品が値上がりして、タクシーにも影響がかなり出ている。売上も3%ほど低下している。 |
| | | 通信会社（企画担当） | ・通信事業者の競合他社との競争が激化し、販促費用または販売インセンティブの高騰が懸念される。 |

| 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 |
|--------------|--|---------------------|--|
| | | 設計事務所（所長） | ・建築確認申請を出しても窓口で滞っていて、確認が下りない。住宅にかかわらず店舗等もなかなか着工できないという状況が続いているので、景気は悪くなる。 |
| | | 住宅販売会社（従業員） | ・土地の売買について客の問い合わせが減っており、成約に結び付く物件も少ない。原油高による景気低迷の心配や円高で将来を心配している方が多いので、景気は悪くなる。 |
| | 悪くなる | 商店街（代表者） | ・車で15分ほどの隣の市に大型店が開業するので、かなり影響を受ける。 |
| | | 商店街（代表者） | ・原油の高騰により、食料品やガソリン、生活必需品の値上げが起こるため、財布のひもは一段と固くなる。 |
| | | 一般小売店〔青果〕（店長） | ・原油の高騰がかなり客の購買心を妨げている。中央市場関係では、ガソリンの高騰で輸送コストがかなり上がってきて、なかなか安いものが入らない。 |
| | | 百貨店（営業担当） | ・サブプライム問題のほか株価も非常に不安定で、生活者には防衛感が出ている。生活必需品を含めて値上げの傾向にあり、なかなかその他のところには金が回らず、ボーナスについても貯蓄に回る。 |
| | | コンビニ（販売促進担当） | ・パンの価格改定で値上げに踏み切るが、資材や物流費も上がる。量販店は特売の繰り返しで、購買量は増えるがそれに対する1個あたりの利益幅が非常に低い。今後は悪くなる。 |
| | | その他専門店〔書籍〕（店長） | ・原油高、サブプライムローン問題の影響などによる株価の下落で、庶民の懐が不安定な状態になっている。消費者はますます無駄な出費をしなくなるため、景気は後退する。 |
| 高級レストラン（経営者） | ・忘年会の予約も少ない上に、年明けもほとんど予約がない。景気は悪くなる。 | | |
| 企業動向関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 建設業（総務担当） | ・建築確認申請の受理の遅れた案件が着工になり、年明け早々100所帯程度のマンションの着工の下請を受注できそうである。景気は良くなる。 |
| | 変わらない | 農林水産業（経営者） | ・1、2月は前年と違って平年並みの寒さということなので、鍋物が期待できる。 |
| | | 農林水産業（従業員） | ・飼料価格については非常に厳しいなかで、プロイラーの販売価格が上がってきている。この傾向はこのままあと数か月続くとみられる。 |
| | | 食料品製造業（経営者） | ・得意先の来客数がやや減少傾向で、客単価も伸び悩んでいる。数年前に比べ、ピークの山と谷の差が縮まり、裾野が広がっているものの、売上増加には結び付いていない。 |
| | | 金属製品製造業（企画担当） | ・受注量は季節的要因で増えてきているが、原材料の高止まりで収支は依然として厳しい。この傾向が今後も続く。 |
| | | 輸送用機械器具製造業（営業担当） | ・コスト割れの仕事が多く、現状維持が縮小傾向に向かう。 |
| | | 通信業（職員） | ・今年度の折衝件名はほぼ出つくしており、受注目標を達成できない可能性がある。 |
| | | 金融業（得意先担当） | ・発注はかなりあるが、金額が小さく、また業者同士の取り合いがあり、弱いところはかなり厳しい。現在も倒産廃業等の中で建設業の件数が増えており、多少良くなったとはいえ、現状とあまり変わらない。 |
| | | 経営コンサルタント | ・受注価格そのものがほとんど固定してしまった感がある。この傾向が今後も続く。 |
| | | その他サービス業〔物リース〕（従業員） | ・引き合いの案件自体は底堅く推移しているものの、取引先が金利動向や原油価格を含めたコストアップ要因も慎重に見極めている状態が続いている気配があり、当面この状態が続く。 |
| | | やや悪くなる | 食料品製造業（経営者） |
| | 家具製造業（従業員） | | ・不安材料ばかりで楽観的な要因が何もない。原材料の高騰はまだ続いているが、価格を上げると販売量も落ち込んでしまい、売上、利益とも減少気味である。 |
| | 一般機械器具製造業（経営者） | | ・自動車関連及び他分野も新規品の見積が極端に少ない。このような状況では先の見通しが立たない。 |
| | 一般機械器具製造業（経営者） | | ・現状は2、3か月前に受注した仕事があるが、今後採算性の悪い仕事を確保する事になり、先行きの景気は衰退する。 |
| 輸送業（総務担当） | ・燃料費や外注費が上がっているが、値上げは出来ない。同様の中小企業も多く、今後は影響が出てくる。 | | |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|---------------|--|---|---|
| | | 金融業（調査担当） | ・原油価格の上昇、建築基準法の改正、円高の進行等の影響で、当面は下方圧力が強い。 |
| | | 不動産業（従業員） | ・賃貸物件の入居率が下降気味である。この傾向が今後も続く。 |
| | | 経営コンサルタント | ・温暖な気候が続き、特に衣料品関係は売れなくて苦勞する。 |
| | 悪くなる | 繊維工業（営業担当） | ・先の見えない不景気感がある。円高の進行から海外での生産が息を吹き返してくれば、地方の工場は不景気になっていく。 |
| | | 鉄鋼業（経営者） | ・改正建築基準法の施行以降、月を追うごとに新規建築物件は減少しており、現在では新規の見積・契約はほとんどない状態である。製品出荷は契約残を消化しているが、特に9月以降の落ち込みは大きく、新規住宅着工戸数・建築床面積など足元で大きく後退していることから、今後は今まで以上に需要が減退する。 |
| | | 電気機械器具製造業（経営者） | ・取引先の大手企業は、自動車、電気関係全般的に輸出が非常に鈍るとの見通しを出しているため、今後は悪くなる。 |
| | | 建設業（従業員） | ・石油製品の高騰による経費への転嫁が懸念される。また、建築確認申請の認可までに掛かる時間が伸びているため、着工するまでに時間が掛かり、多方面に影響が出始めている。 |
| 輸送業（従業員） | | ・原油高の影響から、同業者を含め荷動きが極端に落ちている。来月から更に軽油価格の高騰が予測されるなか、荷主企業・同業者の景気は確実に悪くなっていく。 | |
| 広告代理店（従業員） | ・11月は新聞折込広告枚数が前年比90%となり、先月に引き続き悪い数字となった。特に10ポイントダウンはここ3年間で初めての数字となった。なかでも比較的安定していた娯楽産業がここに来て減少したほか、流通部門・不動産部門も更に減少傾向にある。原油価格の高騰が紙代に影響し、枚数が削減されている。 | | |
| 雇用 関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 人材派遣会社（社員） | ・年度末の業務が増え、短期的な仕事の問い合わせはある。 |
| | | 人材派遣会社（社員） | ・以前より企業の状況が良いという話を聞くことが増えている。 |
| | 変わらない | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・当地区では製造業の比率が高く、求人募集はそこそこあるが、給与収入の水準が低いと、景気に好影響を与えるには至らない。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・雇用保険に加入している被保険者数はここ何ヶ月徐々に増えてきている。少しずつ伸びていく傾向は変わらない。 |
| | | 学校〔大学〕（就職担当者） | ・企業側の高水準かつ安定的な求人意欲は大きな変化がない。 |
| | やや悪くなる | 新聞社〔求人広告〕（担当者） | ・唯一元気だった遊戯業（パチンコ）も大幅な顧客の減少が顕著である。今後の広告などへの影響が懸念される。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・原油高騰により全産業が打撃を受け、雇用面に悪影響を及ぼすことが予想される。失業による離職者の増加が見込まれる。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・増員を行う企業と行わない企業が同時に存在しており、どちらかというと地場企業にとって明るい見通しが少ない。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・前月以降、新規求職者数が前年を上回っている。石油や原材料高騰の影響を受け、非常に厳しい業種もあるようで、機械器具製造業で事業所を閉鎖したという事例もあり、今後は悪くなる。 |
| 民間職業紹介機関（支店長） | | ・年末年始から年度末・新年度の人材需要の動きが前年よりも鈍い。長期契約の商談が少なく、かつ高いレベルのスキルの人材でなければ採用側が非常に慎重な姿勢をとっている。 | |
| 悪くなる | - | - | |

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------------|----------|----------------|---|
| 家計 動向 関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 衣料品専門店（経営者） | ・ここ数か月、前年と比較してみると客数、単価共に前年を上回っている。これから徐々に良くなっていく。 |
| | | 観光型ホテル（商品企画担当） | ・稼働率は2月ごろまで前年並みで推移する見込みである。 |
| | | ゴルフ場（経営者） | ・現在の状況からみて、例年よりも動きが良い。 |

| 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 |
|--------|----------|-----------------------------|---|
| | | その他のサービス [レンタカー] (営業担当) | ・ 12月、1月の予約状況も好調に推移しており、今後も観光客の利用は伸びる。 |
| | 変わらない | 百貨店 (担当者) | ・ 原油高騰を始め悪化与件が多く、先行きに回復の兆しが見えない。それでも天候さえ戻れば幾分かは回復すると判断するが、状況的には厳しい。 |
| | | スーパー (経営者) | ・ 来月12月は繁忙期ということもあり、販促内容にもよるが、今後も同じ状況が続く。 |
| | | コンビニ (エリア担当) | ・ 食料関係は価格値上げだからといって販売に影響は無いが、来客数減と購買意欲が上がらない傾向は今後も続く。 |
| | | 観光型ホテル (営業担当) | ・ 海外からのスポーツキャンプなどの予約もあり、ますますの状況である。 |
| | | 通信会社 (店長) | ・ 景気が良くなる要素が見当たらない。 |
| | | 観光名所 (職員) | ・ 沖縄への入域観光客数は前年度に比べ順調に推移しているが、10月、11月と伸び率が若干低くなっている。これから先も沖縄への入域観光客数は、各種イベントの実施に伴う暖かい沖縄のPRにより順調に推移する。 |
| | やや悪くなる | 一般小売店 [衣料品・雑貨] (経営者) | ・ 冬場は来店者は修学旅行者や高齢者などの団体が中心になるが、団体行動のため予定が組まれており、多くの来客数は見込めない。またリピーターはあるが客単価のアップが見込めない。Tシャツ等の物販の売上が厳しい状況のため、限定販売や手作りなどの付加価値のある商品を投入して売上アップを図りたい。 |
| | | コンビニ (経営者) | ・ 原油の高騰によって、ガソリン代、タクシー料金、そして日常生活用品の値上がりが出てきている。例えばコンビニではベーカリーと、毎日の生活に必要な欠かせないものが値上がりしている。 |
| | | コンビニ (経営者) | ・ 夜は観光客のまとめ買いが見受けられるが、食品価格が高くなっているせいか、地元の方の来客数が減少していて、財布のひもが固い。 |
| | | コンビニ (エリア担当) | ・ 原油の高騰を受け、様々な商品に影響が出てきている。沖縄県は車社会であり、ガソリンの値上げがそのまま消費の減少、即ち買い控えにつながる。 |
| | | 衣料専門店 (経営者) | ・ 現状をみていると、良くなるとはとても思えない。以前より弊社前の通りは人が歩きにくくなっている。 |
| | | その他専門店 [楽器] (経営者) | ・ 年末年始も、毎年通常の月と変化が無くなってきた。イベントも、今年も例年より縮小気味なので、仕入れを抑えながら売上の維持に努めていく。 |
| | | 高級レストラン (営業担当) | ・ 予約状況が芳しくない。 |
| | 悪くなる | 商店街 (代表者) | ・ 現在、中心商店街エリアは、観光客の来客数は上向きにはなっているが、単価が落ちている。また、一般の営業店が閉店すると、次に入るのはほとんど観光土産店か飲食店で、お互い同業種になり、客割れを起こしている状態である。このままだと中心商店街は大変厳しくなる。 |
| | | その他専門店 [書籍] (店長) | ・ 書籍に関しては話題性のある商品が無く、今まで動きの良かった映画化やドラマ化した作品も徐々にではあるが、動きが鈍くなってきている。 |
| | | その他飲食 [居酒屋] (経営者) | ・ 年末の団体予約、観光客は例年並みであるが、平日の地元客がほとんど無い。バイトの時給の値上がり、食材の値上がり、ガソリンの値上がり、規制強化、平日の外食回数が減少と厳しい状況に追い込まれている。 |
| 企業動向関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 広告代理店 (営業担当) | ・ 観光業界を中心に、マーケティング活動や広告宣伝活動が活発化している状況があり、県外向けプロモーション予算を大きく投資することが期待できる。残念ながら、県内市場向けのプロモーション活動はさほど期待できる要因は無いが、総じて広告需要は拡大傾向に進むものと期待している。 |
| | 変わらない | 建設業 (経営者) | ・ 引き合いに関する打ち合わせ中の物件の減少傾向が、2、3か月後に悪影響を及ぼす。 |
| | やや悪くなる | 食品品生産業 (管理部門) | ・ 前月は新製品の発売でやや良くなると予測したが、今月に入り副原料、主原料の値上がりが発生した。 |

| 分野 | 景気の先行き判断 | 業種・職種 | 景気の先行きに対する判断理由 |
|----------|----------|-----------------|--|
| | | 輸送業（営業担当） | ・原油価格高騰による収益悪化の商品転嫁ができない分、競合との体力勝負になりつつある。またそれに伴う雇用者への待遇面での影響も出始めており、物流自体の需要はあるものの人手不足が続いている。現在雇用している者への負担も懸念される。 |
| | | コピーサービス業（代表者） | ・2～3か月後は新年度が近いいため、我々の仕事は季節的に多少ではあるが良い面に向かう。また、我々の仕事はあくまで営業力が絶対的なものである。その間に採用した営業が、ぼちぼち上達する時期にもなる。しかし、幾ら営業が上達しても、新社屋が力を発揮できなければ現在の状況は大きく改善しようはない。 |
| | 悪くなる | - | - |
| 雇用 関連 | 良くなる | - | - |
| | やや良くなる | 人材派遣会社（経営者） | ・官公庁が予算上の手当てができたのか、続けて派遣の契約を結んだ。ただ長期の契約ではないので、一時的に数字が伸びても長期的には分からない状況である。 |
| | | 学校〔専門学校〕（就職担当） | ・新規求人には卸・小売業の企業も多く、年末商戦を控え、人員確保に努めている企業が増えている。 |
| | 変わらない | | |
| | やや悪くなる | 求人情報誌製作会社（営業担当） | ・求職者の動きが悪い状況が続き、企業の求人意欲と求人確保のための予算が減少していると感じられる。予算が確保できない背景に業績の伸び悩み、悪化を感じる。 |
| | | 職業安定所（職員） | ・原油高、株安、円高による輸出産業への影響、商品価格値上がりラッシュ等々の懸念要素がある。 |
| | 悪くなる | - | - |