## 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)

京計   京社   京立   京本   京本   京本   京本   京本   京本   京本	<del></del>			(・:四合か仔仕しない、 :土につに四合寺か仔仕しない)
■前向 関連  ● や良くなる  ● 百貨店(売期担当) タクシー運転す  ・ 長い時期もようかで終われ、会まうになると限いている。 夏境施更かった分、良くなることを財得している。 克場施更かった分、良くなることを財得している。 とも、りのにて、イラである。 ・ 大田の「大田・大田・大田・大田・大田・大田・大田・大田・大田・大田・大田・大田・大田・大	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
■前向 関連  ● や良くなる  ● 百貨店(売期担当) タクシー運転す  ・ 長い時期もようかで終われ、会まうになると限いている。 夏境施更かった分、良くなることを財得している。 克場施更かった分、良くなることを財得している。 とも、りのにて、イラである。 ・ 大田の「大田・大田・大田・大田・大田・大田・大田・大田・大田・大田・大田・大田・大田・大	家計	良くなる	-	-
関連			百货庄 ( 高提切当 )	・刍激か気担低下に伴う名物の動きが活発にかる
・		161616199		
選邦が悪かった分、良くなることを期待している。 通信会社(営業担当)・ボスマートフェンの発売で、今まで興味を持たなかった客も振り向いてくれそうである。 生産販売会社(従業員) (生産・アルリア・アルリア・アルリア・アルリア・アルリア・アルリア・アルリア・アルリ			ダクシー連転士	
通信会社(営業担当)				
世長り向いてくれそうである。 住在、野売会社(従業 員)				
世長り向いてくれそうである。 住在、野売会社(従業 員)			通信会社(営業担当)	・新スマートフォンの発売で、今まで興味を持たなかった客 <b> </b>
世年販売会社(従業			, ,	
受物と、3 か月間は安定して契約が進むと思われる。金利の (下が需要を握り起こしている状況である。 商店街(代表者) ・金沢の商屋にますます大きく差をつけられそうである。 ・奈列制策策もずでに一定の効果を残し、秋物を飛ばして冬物へと終行してしまい。在離調整が難りを見む見ざる外的要因も見るなるだろう。・人と終行してしまい。在離調整が難りを見む見ざる外的要因も見るなるがのである。の様子をみても楽観視したり、悲観的になっている様子もない。 一般小売店[書籍] ・(従業員) ・ルザーやファーなどトレンドを感じる秋冬物については、関心を持ち、胃上につながら合があるのは固定容ばかりて、それ以外のフリー客は買上に経びついていない、また、秋物自体の動きが第言になっているが、厳しいかそろ散が完しられる。。スーパー(店長) ・たばこの値上げに伴う前倒し需要は、10月に反動が来るためで表では、10月に反動が水温がで、それ以外のフリー客は要上に経びついていない、また、秋物自体の動きが第言になっているが、放しの状況は手ままで整続する見込みである。、たばこの値上げに伴う前倒し需要は、10月に反動が水温がで、それ以外のフリー客は要上に経びついていない、また、秋物自体の動きが第音になっているが、たるで見られる。海費を子動されば、長くなるまの見られる。現時である。この様と予測では、10月に反動が発力である。と見られる。海費とすると明した。この様と予測では、10月に反動が発しまれば、10月に反動が発しまると見られる。海費とすると見られる。海費とすると見られる。海費とすると見られる。海費とすると見られる。海費とが見たのでは、10月に反動が発しないのでは、10月に反動が表でして、10月に反動が表でして、10月に反動が表でして、10月に反動が表でして、10月に反対が表でして、10月に反対が表で表している。大幅に関連専門店(経営者) ・6月からの猛害と繁電エコボイント特需によるもの以外はい材料がなく、これからも大きな変化はみられない。までは、10月がから外れ、駆け込み購入が下海にされて、10月に表している。までは、10月により、10月に関連専門店(店長) ・ボールが表である。では、10月によりでは、10月によりでは、10月によりでは、10月によりでは、10月によりでは、10月によりでは、10月によりでは、10月によりでは、10月によりでは、10月によりでは、10月に表している。までは、10月によりでは、1			住宅販売会社 ( 従業	
(所下が需要を振り起こしている状況である。) 南店街(代表者) ・ 歳沢の番風にますます大きく著をつけられそうである。 ・ 歳沢の番風にますます大きく著をつけられそうである。 ・ 泉気刺激策もすでに一定の効果を残し、新たな展開がみえていない。これから一気に愛くなおは、秋物をだろう。 ・ 良くなる外の要因も悪くなる外の要因も見当たらない。客の権所を持ち、では、検子をみても実験積したり、悲観的になっている様子もない。客の様子をみても実験積したり、悲観的になっている様子もない。				
要わらない 商店街 (代表者) ・ 金沢の商園にますます大きく差をつけられそうである。			貝)	
商店街(代表者) ・景気刺激策もずでに一定の効果を残し、新たを展開がみそれったがら、これから一気に寒くなれば、状物を飛ばして冬物へと移行してしまい、在庫調整が難しくなるだろう。の機学をみても楽観視したり、悲観的になっている様子もない。一般小売店[書籍] ・一般小売店[書籍] ・一般小売店[書籍] ・一般小売店[書籍] ・ ・				
ていない。これから一気に寒くなれば、秋物を飛ばして冬物へを終行してしまい、在幅調整が難しくなるだろう。 一般小売店[書籍] (店長) ・		変わらない		
へと移行してしまい、在庫調整が難しくなるだろう。   一般小売店[精肉] ・、良くなるが列要因も悪くなる外の製肉と思えなる外の製肉と思えい。   一般小売店[書籍] ・ 「清賣者に購買意欲が感じられない。			商店街(代表者)	│・景気刺激策もすでに一定の効果を残し、新たな展開がみえ ┃
へと移行してしまい、在庫調整が難しくなるだろう。   一般小売店[精肉] ・、良くなるが列要因も悪くなる外の製肉と思えなる外の製肉と思えい。   一般小売店[書籍] ・ 「清賣者に購買意欲が感じられない。				ていない。これから一気に寒くなれば、秋物を飛ばして冬物 ┃
会人なる外的要因も悪くなる外的要因も見当たらない。客の様子をみても楽観視したり、悲観的になっている様子もない。名の様子をみても楽観視したり、悲観的になっている様子もない。名の様子をみても楽観視したり、悲観的になっている様子もない。名の様子もない。「消費者に購買意欲が感じられない」、「没養」」」で、それ以外のフリー客は買上に結びついていない。また、秋物自体の動きが顕著になっていないため、厳しい秋冬商牧が形型される。 スーパー(店長) ・たばこの値上げに伴う前倒し需要は、10月に反動が来るため加味しないが、良くなるも悪くなるも変わる要素が見当たらない。この状況は年末まで経続する見込みである。・たばこの値上げにおり、最気には若干影響するも動向は大きく変わらない。スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気には若干影響するも動向は大きく変わらない。スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。スーパー(店長) ・洗剤にの値上がもあり、景気が良くなる要因が何もない。フンビニ(経営者) ・洗剤にの値上がもあり、景気が良くなる要因が何もない。・たばこの値上がもあり、素気が良力を変素もない。コンビニ(経営者) ・洗剤にありまりまりまります。 ・ 一般に対している。 本語さば収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くものと予想される。 ・ 素気は収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くものと予想される。 ・素では収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くものと予想される。 ・素気が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。素に切れが大きな変化はみられない。「また状がないであるう。総売上は変わっているが、単向品の部分は大きな変化はみられない。ケら外れ、駆け込み購入が予想されるが、単価の部分がら外れ、駆け込み購入が予想されるが、単価の部分は大きなでによる。 家電量販店(店長) ・ 非別を力るようには思えない。「現状でいかに利益を出している。 ・ 特別を力るようには思えない。「現状でいかに利益を出してられないのが現状である。 ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 フェれいような、現れでいかの発達とは思わない。 ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。 ・れいという願望だけがある。 ・れいという願望だけがある。 ・れいという願望だけがある。 ・れいという願望だけがある。 ・れいといき願望をはいたいという願望だけがある。 ・れいという願望だけがある。 ・れいという願望だけがある。 ・れいといき願望をはいたいといいましいといいましいといいましました。 ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・ ・				
(店長) の様子をみても楽観視したり、悲観的になっている様子もない。 一般小売店[書籍] ・消費者に購買意欲が感じられない。 一般小売店[書籍] ・レザーやファーなどトレンドを感じる秋冬物については、関心を持ち、買上につながる場合があるのは固定客ばかりで、それ以外のフリーをは買上に結びついていない。また、秋物自体の動きが顕著になっていないため、厳しい秋冬商戦が予測される。 スーパー(店長) ・たばこの値上げに伴う前倒し需要は、10月に反動が来るため加味しないが、良くなるも悪くなるも変わる要素が見らない。この状況は年未まで継続するも動向は大きく変わらない。 スーパー(店長) ・たばこの値上がもあり、景気が良くなる要因が何もない。・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。 スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。・なばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。・だばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。・ガラスに転じる要因も見当たらず、猛暑も起爆剤とはならなかった。 ・表古は収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くものと予想される。 ・そろかりそうな要素も下がりそうな要素もない。・変電量販店(経営者)・・多数が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。家電量販店(経営者)・・6月からな猛者と家電エコポイント特需によるもの以外はいけがなく、これからも大きな変化はみられない。家電量販店(経営者)・・・家電エコポイントについて、省エネ効果の低い商品が対象がら外れ、駆け込み購入が予想されるが、いつまでも続かないた。 ・家電上は前年と同じ程度と予想している。 家電量販店(店長)・・デレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであら、総売上は変わっていない。 ・デレビの販売量で助かっていなが、いつまでも続かないである)。後売上は変わっていない。 ・デレビの販売量で助かっていない。 ・デレビの販売量で助かっていない。 ・デレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないである。 ・デレビの販売量で助かっていない。 ・デレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないである。 ・デレビの販売量で助かっていない。 ・デルビの販売量では、売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。 ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ・現在の最近が意味を立ている。 ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ・・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。 ・・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。			一般小売店 [ 精肉 ]	
に、				
一般小売店(書籍] ・消費者に購買意欲が感じられない。 (従業員) 百質店(営業担当) ・レザーやファーなどトレンドを感じる秋冬物については、関心を持ち、買上につながる場合がついていない。また、秋物自体の動きが顕著になっていないため、厳しい秋冬育戦が予測される。 スーパー(店長) ・たばこの値上げに伴う前倒し需要は、10月に反動が来るため加味しないが、良くなるも変かる要素が見当たらない。この状況は年未まで継続する見込みである。・一部をと予測され暖房商材の需要が高まると見られる。消費スタイルは最低必要限度の物が中心になり、景気には若干影響するも動向は大きく変わらない。・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。スーパー(店長) ・この数か月間の来客数などの数値状況の推移をみると一向に改善が見られない。・競合店の開店から間もなく 1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素が見られない。・表ではと変を関しました。・ガラスに転じる要因も見当たらず、猛暑も起爆剤とはならなかった。 を料品専門店(経営・・著さは収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くものと予想される。 家電量販店(経営者) ・素気が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。・素気が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。・素気が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。・素気が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。・素電上取店(店長) ・素の経書と家電エコポイント特需によるもの以外はい材料がなく、これからも大き変化はみわない。・表では、一部の最近が発力にいるので、売上は前年と同じ程度と予想している。・デレビの販売量で助かっていない。・デルビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであるう。総売上は変わっていない。・デレビの販売量で助かっていない。売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。・・現在の景況が急激に変化するとは思わない。・現在の景況が急激に変化するとは思わない。・現在の景況が急激に変化するとは思わない。・でれないのが現状である。・・でれいのが現状である。・・でれいしたので表別ないきかにも思えない。・売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。・現在の景況が急激に変化するとは思わない。・・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。・・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。・・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。・・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。・・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。・・これ以上悪くなって欲しくないという願望に対ある。・・これ以上悪くなって欲しくないという願望に使なある。・・これ以上悪くなって欲しくないという願望に対ある。・・これ以上悪くなって欲しくないという願望に対しない。・・これ以上悪くなって欲しくないという願望に対しない。・・これ以上にないまが良いないませいない。・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・			(冶技)	
・レザーやファーなどトレンドを感じる秋冬物については、関心を持ち、買上につながる場合があるのは固定客ばかりで、それ以外のフリー客は買上に結びついていない。また、秋物自体の動きが著言になっていないため、厳しい秋冬育戦が予測される。 スーパー(店長) ・たばこの値上げに伴う前倒し需要は、10月に反動が来るたらない。このが況は年末まで継続する見込みである。 ・厳冬と予測され服氏商材の需要が高書ると見られる。消費 タイルは最低必要限度の物が中心になり、景気には若干影響するも動向は大きく変わらない。 スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。 ・たばこの値上がもあり、景気が良くなる要因が何もない。 ・たばこの値上がある、1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素も下がりそうな要素も下がりそうな要素もない。 コンビニ(経営者) ・・近の値上がもあり、景気が良くなる要因が何もない。 ・競合店の値上なる(1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素も下がりそうな要素も下がりそうな要素もない。 ・ブラスに転じる要因も見当たらず、猛暑も起爆剤とはならなかった。 ・暑さは収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くものと予想される。 ・素さは収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くものと予想される。 ・素では収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くもからかた。 ・・まではではまってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くもからかた。 ・・まではではまってきたが、客の購買意欲は慎重を勢が続くもからかれ、駆け込み場が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。 ・家電エコポイントについて、省エネ効果の低い商面で前年より大幅に価格が下落しているので、売上は前年と同じ程度と予報に価格が下落しているので、売上は前年と同じ程度と予報に価格が下落しているので、売上は前年と同じ程度と予報に関連専門店(店長) ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・			48 1	
直貨店(営業担当) ・レザーやファーなどトレンドを感じる秋冬物については、関心を持ち、買上につながる場合があるのは固定客はがりで、それ以外のフリー客は買上に結びついていない。また、秋物自体の動きが顕著になっていないため、厳しい秋冬商戦が予測される。 スーパー(店長) ・たばこの値上げに伴う前倒し需要は、10月に反動が来るため加味しないが、良くなるも悪くなるもある要素が見当たらない。この状況は最低必要限度の物が中心になり、景気には若干影響するも動向は大きく変わらなり、景気には若干影響するも動向は大きく変わらない。 スーパー(店長) ・ 厳冬と予測され暖房商材の需要が高まると見られる。消費スタイルは最低必要限度の物が中心になり、景気には若干影響するも動向は大きく変わらない。 スーパー(店長) ・ たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。フラスを要素もない。フラスを要素も下がりそうな要素もない。フラスを要素も下がりそうな要素もない。フラスを要素も下がりそうな要素もない。デラスには悪いのと予想とすると、猛暑も起爆剤とはならなかった。本質は収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くものと予想といる。「・ 宗気が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。家電量販店(店長) ・ ・ 条気が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。家電量販店(店長) ・ ・ 条気が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。家電量販店(店長) ・ ・ をのと予想とするが、単位面で前年より大幅に価格が下落しているので、売上は前年と同し程度と予想している。・ テレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであるう。総売上は変わっていない。カーナビゲーションなどの高額商品の動きが鈍くなっている。・ ・ チレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないである。その他専門店(店長) ・ ・ 新車販売台数の源の動きが鈍くなっている。 ・ ・ ・ でいないので現状である。 ・ でいくか」これしか考えていない。売上が上がる見込みを立てられないので現状である。 ・ 現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ・ 現在の景況が急激に変化するとは思わない。				・消費者に購買怠欲が感じられない。
関心を持ち、買上につながる場合があるのは固定客ばかりで、それ以外のフリー客は買上に結びついていない。また、秋物自体の動きが顕著になっていないため、厳しい秋冬商戦が予測される。 スーパー(店長) たばこの値上げに伴う前倒し需要は、10月に反動が来るため加味しないが、良くなるも悪くなるも変かる要素が見当たらない。この状況は年末まで継続する見込みである。・厳冬と予測され暖房商材の需要が高まると見られる。消費スタイルは最低必要限度の物が中心になり、景気には若干影響するも動向は大きく変わらない。 スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。コンピニ(経営者) ・競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素も下りそうな要素もない。コンピニ(経営者) ・競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素も下りそうな要素もない。そうな要素も下りそうな要素もない。を対しているで表料品専門店(経営者) ・野気が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。家電量販店(経営者) ・景気が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。家電量販店(経営者) ・6月からの猛暑と家電エコポイント特需によるもの以外はいけ材料がなく、これからも大きな変化はみられない。・家電エコポイントについて、省エネ効みの低い商品が対象から外れ、駆け込み指入が予想されるが、単値面で前年より大幅に価格が下落しているので、売上は前年と同じ程度と予想している。・テレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであるう。総売上は減少が予測され、趣向品、カーナビゲーションなどの高額商品の動きが鈍くなっている。・・デレビの販売量で助かっているい、「現状でいかに利益を出していくか。これしか言えない。「現状でいかに利益を出していくか。これしか言えない。「現状でいかに利益を出していくか。これのよりでいる。でいくか、またが上がる見込みを立てられないのが現状である。・現在の景況が急激に変化するとは思わない。				
関心を持ち、買上につながる場合があるのは固定客ばかりで、それ以外のフリー客は買上に結びついていない。また、秋物自体の動きが顕著になっていないため、厳しい秋冬商戦が予測される。 スーパー(店長) たばこの値上げに伴う前倒し需要は、10月に反動が来るため加味しないが、良くなるも悪くなるも変かる要素が見当たらない。この状況は年末まで継続する見込みである。・厳冬と予測され暖房商材の需要が高まると見られる。消費スタイルは最低必要限度の物が中心になり、景気には若干影響するも動向は大きく変わらない。 スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。コンピニ(経営者) ・競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素も下りそうな要素もない。コンピニ(経営者) ・競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素も下りそうな要素もない。そうな要素も下りそうな要素もない。を対しているで表料品専門店(経営者) ・野気が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。家電量販店(経営者) ・景気が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。家電量販店(経営者) ・6月からの猛暑と家電エコポイント特需によるもの以外はいけ材料がなく、これからも大きな変化はみられない。・家電エコポイントについて、省エネ効みの低い商品が対象から外れ、駆け込み指入が予想されるが、単値面で前年より大幅に価格が下落しているので、売上は前年と同じ程度と予想している。・テレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであるう。総売上は減少が予測され、趣向品、カーナビゲーションなどの高額商品の動きが鈍くなっている。・・デレビの販売量で助かっているい、「現状でいかに利益を出していくか。これしか言えない。「現状でいかに利益を出していくか。これしか言えない。「現状でいかに利益を出していくか。これのよりでいる。でいくか、またが上がる見込みを立てられないのが現状である。・現在の景況が急激に変化するとは思わない。			百貨店(営業担当)	・レザーやファーなどトレンドを感じる秋冬物については、
で、それ以外のフリー客は買上に結びついていない。また、秋物自体の動きが顕著になっていないため、厳しい秋冬商戦が予測される。   スーパー(店長) ・たばこの値上げに伴う前倒し需要は、10月に反動が来るため加味しないが、良くなるも悪くなるも変わる要素が見当たらない。この状況は年末まで継続する見込みである。   スーパー(店長) ・ 応後とを予測され暖房商材の需要が高まると見られる。消費   スタイルは最低必要限度の物や中心になり、景気には若干影響するも動向は大きく変わらない。   スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。   スーパー(店長) ・ たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。   ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。   ・ たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。   ・ に改善が見られない。   ・ 競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素も下がりそうな要素もない。   ・ 接合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素も下がりそうな要素もない。   ・ 第書は収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くものと予想される。   ・ 索者は収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くものと予想される。   ・ 家電量販店(経営者)   ・ 市がりをうなを表えられるブラス要因が見つからない。   ・ 素気が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。   ・ 素をエコポイントについて、省エネ効果の低い商品が対象から外れ、駆け込み購入が予想されるが、単価面で前年より大幅に価格が下落しているので、売上は前年と同じ程度と予想している。   ※売生は変わっていない。   本の他専門店(活長)   ・ テレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないである。   ※売上は変わっていない。   地間で前年より大幅に価格が下落しているので、売上は前年と同じ程度と予想している。   ・ テレビの販売量で助かっているい。   ・ テレビの高額商品の動きが鈍くなっている。   ・ テレビの高額商品の動きが鈍くなっている。   ・ でもないのが現状である。   ・ でもないのが現状である。   ・ でもないのが現状である。   ・ での他専門店[ブソリンスタンド](経営者)   ・ でれな上は変わっていない。   ・ 売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。   ・ でれないのが現状である。   ・ でれないのが現状である。   ・ でれないのが現状である。   ・ でれないのが現状である。   ・ これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。				
秋物自体の動きが顕著になっていないため、厳しい秋冬商戦が予測される。 スーパー(店長) ただばこの値上げに伴う前倒し需要は、10月に反動が来るため加味しないが、良くなるも悪くなるも変わる要素が見当たらない。この状況は年末まで継続する見込みである。、消費スタイルは最低必要限度の物が中心になり、景気には若干影響するも動向は大きく変わらない。 スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。 スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。 スーパー(店長) ・売はこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。 スーパー(店長) ・売がりそうな要素もない。 コンピニ(経営者) ・競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素もない。 コンピニ(経営者) ・売ら店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素もない。 コンピニ(経営者) ・売がりそうな要素もない。 ネージラスに転じる要因も見当たらず、猛暑も起爆剤とはならなかった。 ・素さは収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くものと予想される。・・景気が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。 家電量販店(経営者) ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・				
スーパー(店長) ・たばこの値上げに伴う前倒し需要は、10月に反動が来るため加味しないが、良くなるも悪くなるも変わる要素が見当たらない。この状況は年末まで継続する見込みである。スーパー(店長) ・ 厳冬と予測され暖房商材の需要が高まると見られる。消費スタイルは最低必要限度の物中心になり、景気には若干影響するも動向は大きく変わらない。スーパー(店長) ・ たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。スーパー(店長) ・ この数か月間の来客数などの数値状況の推移をみると一向に改善が見られない。コンピニ(居舗管理) ・ 競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素も下がりそうな要素もない。・プラスに転じる要因も見当たらず、猛暑も起爆剤とはならなかった。				
・たばこの値上げに伴う前倒し需要は、10月に反動が来るため加味しないが、良くなるも悪くなるも変対る要素が見当たらない。この状況は年末まで継続する見込みである。 ・厳々と予測され暖房商材の需要が高まると見られる。消費するも動向は大きく変わらない。 テばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。 ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。 ・・競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素も下がりそうな要素もない。 ・対ラスに転じる要因も見当たらず、猛暑も起爆剤とはならなかった。 ・香気は収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くものと予想される。 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・				
め加味しないが、良くなるも悪くなるも変わる要素が見当たらない。この状況は年末まで継続する見込みである。 スーパー(店長) ・ 節をと予測され暖房商材の需要が高まると見られる。消費スタイルは最低必要限度の物が中心になり、景気には若干影響するも動向は大きく変わらない。 スーパー(店長) ・ たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。 コンピニ(経営者) ・ ・ たの数か月間の来客数などの数値状況の推移をみると一向に改善が見られない。 コンピニ(経営者) ・ ・ 競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素も下がりそうな要素もない。 コンピニ(店舗管理) ・ プラスに転じる要因も見当たらず、猛暑も起爆剤とはならなかった。				
らない。この状況は年末まで継続する見込みである。			スーハー(店長)	
スーパー(店長) ・厳冬と予測され健房商材の需要が高まると見られる。消費 スタイルは最低必要限度の物が中心になり、景気には若干影響するも動向は大きく変わらない。 スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。 スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。 コンピニ(経営者) ・競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素もない。・ブラスに転じる要因も見当たらず、猛暑も起爆剤とはならなかった。・オースを表しているである。・・である。 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・				
スタイルは最低必要限度の物が中心になり、景気には若干影響するも動向は大きく変わらない。 スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。 スーパー(店長) ・この数か月間の来客数などの数値状況の推移をみると一向に改善が見られない。 コンピニ(経営者) ・競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素も下がりそうな要素もない。・ブラスに転じる要因も見当たらず、猛暑も起爆剤とはならなかった。 衣料品専門店(経営 ・暑さは収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くものと予想される。 、本料品専門店(総括) ・景気が上昇すると考えられるプラス要因が見つからない。 家電量販店(経営者) ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・				らない。この状況は年末まで継続する見込みである。
スタイルは最低必要限度の物が中心になり、景気には若干影響するも動向は大きく変わらない。 スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。 スーパー(店長) ・この数か月間の来客数などの数値状況の推移をみると一向に改善が見られない。 コンピニ(経営者) ・競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素も下がりそうな要素もない。・ブラスに転じる要因も見当たらず、猛暑も起爆剤とはならなかった。 衣料品専門店(経営 ・暑さは収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くものと予想される。 、本料品専門店(総括) ・景気が上昇すると考えられるプラス要因が見つからない。 家電量販店(経営者) ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・			スーパー(店長)	
響するも動向は大きく変わらない。 スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。 スーパー(店長) ・この数か月間の来客数などの数値状況の推移をみると一向に改善が見られない。 コンピニ(経営者) ・競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりつきない。 コンピニ(店舗管理) ・ でブラスに転じる要因も見当たらず、猛暑も起爆剤とはならなかった。 ・暑さは収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くもなかった。 ・暑さは収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くもなかった。 ・素式が上昇すると考えられるプラス要因が見つからない。 家電量販店(経営者) ・6月からの猛暑と家電エコポイント特需によるもの以外はいい材料がなく、これからも大きな変化はみられない。 家電量販店(店長) ・ 家電エコポイントについて、省エネ効果の低い商品が対象から外れ、駆け込み購入が予想されるが、単価面で前年より大幅に価格が下落しているので、売上は前年と同じ程度と予想している。 参売上は変わっているが、いつまでも続かないであるう。総売上はであっているが、いつまでも続かないであるう。総売上はであっているが、いつまでも続かないであるう。には関連専門店(店長) ・特別変わるようには思えない。「現状でいかに利益を出していくか」これしか考えていない。売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。 ・現での他専門店「ガソリンスタンド](経営者) ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。				
スーパー(店長) ・たばこの値上げもあり、景気が良くなる要因が何もない。 スーパー(店長) ・この数か月間の来客数などの数値状況の推移をみると一向に改善が見られない。 コンピニ(経営者) ・競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素も下がりそうな要素も下がりそうな要素もない。 コンピニ(店舗管理) ・ブラスに転じる要因も見当たらず、猛暑も起爆剤とはならなかった。 ・経日事門店(経営者) ・暑さば収まってきたが、客の購買意欲は慎重姿勢が続くものと予想される。 ・素気が上昇すると考えられるブラス要因が見つからない。 家電量販店(経営者) ・6月からの猛暑と家電エコポイント特需によるもの以外はいい材料がなく、これからも大きな変化はみられない。 家電量販店(店長) ・家電エコポイントについて、省エネ効果の低い商品が対象から外れ、駆け込み購入が予想されるが、単価面で前年より大幅に価格が下落しているので、売上は前年と同じ程度と予想している。 ・デレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであるう。総売上は変わっていない。 あろう。総売上は変わっていない。 あろう。総売上は変わっていない。 あうう。総売上でいない。「現状でいかに利益を出していくか」これしか考えていない。売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。 その他専門店[ガソリンスタンド](経営者) ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。				
スーパー(店長) にの数か月間の来客数などの数値状況の推移をみると一向に改善が見られない。 コンピニ(経営者) ・競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素も下がりそうな要素もない。 コンピニ(店舗管理) ・ブラスに転じる要因も見当たらず、猛暑も起爆剤とはならなかった。			フーパー(庄目)	まっぱつ 動門は八とく交わりない。   ・たげ = の値 トげも まり   早年が白ノ かえ 亜田が何もかり
に改善が見られない。			スーパー(冶皮)	「こんはこの他工」でのり、京気が反くなる女内が門でない。
に改善が見られない。			- 1º ( )	
コンピニ(経営者) ・競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がりそうな要素も下がりそうな要素もない。 コンピニ(店舗管理) ・プラスに転じる要因も見当たらず、猛暑も起爆剤とはならなかった。 ・科品専門店(経営者) ・景気が上昇すると考えられるプラス要因が見つからない。 家電量販店(経営者) ・6月からの猛暑と家電エコポイント特需によるもの以外はいい材料がなく、これからも大きな変化はみられない。 家電量販店(店長) ・家電エコポイントについて、省エネ効果の低い商品が対象から外れ、駆け込み購入が予想されるが、単価面で前年より大幅に価格が下落しているので、売上は前年と同じ程度と予想している。 ・テレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであるう。総売上は変わっていない。・新車販売台数の減少が予測され、趣向品、カーナビゲーションなどの高額商品の動きが鈍くなっている。 ・特別変わるようには思えない。「現状でいかに利益を出していくか」これしか考えていない。売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。・現在の景況が急激に変化するとは思わない。・現在の景況が急激に変化するとは思わない。・現在の景況が急激に変化するとは思わない。・現在の景況が急激に変化するとは思わない。・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・			スーハー(店長)	
マラな要素も下がりそうな要素もない。 コンピニ(店舗管理) ・ブラスに転じる要因も見当たらず、猛暑も起爆剤とはならなかった。				
コンビニ(店舗管理)			コンビニ (経営者)	・競合店の開店から間もなく1年を迎えるが、売上の上がり
コンビニ(店舗管理)				そうな要素も下がりそうな要素もない。
本かった。			コンビニ(店舗管理)	・プラスに転じる要因も見当たらず、猛暑も起爆剤とはなら
衣料品専門店(経営者)			( ,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,	
者) のと予想される。     衣料品専門店(総括) ・景気が上昇すると考えられるプラス要因が見つからない。     家電量販店(経営者) ・6月からの猛暑と家電エコポイント特需によるもの以外はいい材料がなく、これからも大きな変化はみられない。    家電量販店(店長) ・家電エコポイントについて、省エネ効果の低い商品が対象から外れ、駆け込み購入が予想されるが、単価面で前年より大幅に価格が下落しているので、売上は前年と同じ程度と予想している。     家電量販店(店長) ・テレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであろう。総売上は変わっていない。     自動車備品販売店(従業員) ・新車販売台数の減少が予測され、趣向品、カーナビゲーションなどの高額商品の動きが鈍くなっている。			衣料品専門店 ( 経営	
衣料品専門店(総括) ・景気が上昇すると考えられるプラス要因が見つからない。   家電量販店(経営者) ・6月からの猛暑と家電エコポイント特需によるもの以外はいれ材料がなく、これからも大きな変化はみられない。   家電量販店(店長) ・家電エコポイントについて、省エネ効果の低い商品が対象から外れ、駆け込み購入が予想されるが、単価面で前年より大幅に価格が下落しているので、売上は前年と同じ程度と予想している。   ・テレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであろう。総売上は変わっていない。   自動車備品販売店(従業員) ・チレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであろう。総売上は変わっていない。 ゆあう。総売上は変わっていない。 ・カーナビゲーションなどの高額商品の動きが鈍くなっている。 ・特別変わるようには思えない。 「現状でいかに利益を出していくか」これしか考えていない。 売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。 ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。				
家電量販店(経営者)				
いい材料がなく、これからも大きな変化はみられない。   家電量販店(店長)   ・家電エコポイントについて、省エネ効果の低い商品が対象から外れ、駆け込み購入が予想されるが、単価面で前年より大幅に価格が下落しているので、売上は前年と同じ程度と予想している。   ・テレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであろう。総売上は変わっていない。   自動車備品販売店(従業員)   ・新車販売台数の減少が予測され、趣向品、カーナビゲーションなどの高額商品の動きが鈍くなっている。   ・特別変わるようには思えない。「現状でいかに利益を出していくか」これしか考えていない。売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。   ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。   ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。   ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。   ・元れ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。				永大(ガエ弁)とこうだられるノノ人女凶が元フガらはい。
いい材料がなく、これからも大きな変化はみられない。   家電量販店(店長)   ・家電エコポイントについて、省エネ効果の低い商品が対象から外れ、駆け込み購入が予想されるが、単価面で前年より大幅に価格が下落しているので、売上は前年と同じ程度と予想している。   ・テレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであろう。総売上は変わっていない。   自動車備品販売店(従業員)   ・新車販売台数の減少が予測され、趣向品、カーナビゲーションなどの高額商品の動きが鈍くなっている。   ・特別変わるようには思えない。「現状でいかに利益を出していくか」これしか考えていない。売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。   ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。   ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。   ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。   ・元れ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。			宝雨是形作 / 2000 2010	- 6 日からの谷具と完康エコポノンと株帯によったの以がは
家電量販店(店長)	I			
から外れ、駆け込み購入が予想されるが、単価面で前年より大幅に価格が下落しているので、売上は前年と同じ程度と予想している。     家電量販店(店長) ・テレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであろう。総売上は変わっていない。     自動車備品販売店(従業員) ・新車販売台数の減少が予測され、趣向品、カーナビゲーションなどの高額商品の動きが鈍くなっている。     住関連専門店(店長) ・特別変わるようには思えない。「現状でいかに利益を出していくか」これしか考えていない。売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。     その他専門店[ガソリンスタンド](経営者) ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。     マの他専門店[酒] ・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。				いい州科かなく、これからも大きな変化はみられない。
大幅に価格が下落しているので、売上は前年と同じ程度と予想している。     家電量販店(店長) ・テレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであろう。総売上は変わっていない。     自動車備品販売店(従業員) ・新車販売台数の減少が予測され、趣向品、カーナビゲーションなどの高額商品の動きが鈍くなっている。     住関連専門店(店長) ・特別変わるようには思えない。「現状でいかに利益を出していくか」これしか考えていない。売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。     その他専門店[ガソリンスタンド](経営者) ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。     その他専門店[酒] ・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。			豕電量販店 ( 店長 )	
想している。     家電量販店(店長) ・テレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであろう。総売上は変わっていない。     自動車備品販売店(従業員) ・新車販売台数の減少が予測され、趣向品、カーナビゲーションなどの高額商品の動きが鈍くなっている。     住関連専門店(店長) ・特別変わるようには思えない。「現状でいかに利益を出していくか」これしか考えていない。売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。     その他専門店[ガソリンスタンド](経営者) ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。     その他専門店[酒] ・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。				から外れ、駆け込み購入が予想されるが、単価面で前年より
想している。     家電量販店(店長) ・テレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであろう。総売上は変わっていない。     自動車備品販売店(従業員) ・新車販売台数の減少が予測され、趣向品、カーナビゲーションなどの高額商品の動きが鈍くなっている。     住関連専門店(店長) ・特別変わるようには思えない。「現状でいかに利益を出していくか」これしか考えていない。売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。     その他専門店[ガソリンスタンド](経営者) ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。     その他専門店[酒] ・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。	I			
家電量販店(店長) ・テレビの販売量で助かっているが、いつまでも続かないであろう。総売上は変わっていない。 自動車備品販売店(従業員) ・新車販売台数の減少が予測され、趣向品、カーナビゲーションなどの高額商品の動きが鈍くなっている。 ・特別変わるようには思えない。「現状でいかに利益を出していくか」これしか考えていない。売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。 ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ンスタンド](経営者) ・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。				
あろう。総売上は変わっていない。 自動車備品販売店(従業員) ・新車販売台数の減少が予測され、趣向品、カーナビゲーションなどの高額商品の動きが鈍くなっている。 住関連専門店(店長) ・特別変わるようには思えない。「現状でいかに利益を出していくか」これしか考えていない。売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。 その他専門店[ガソリンスタンド](経営者) ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。			家雷量脈広(広長)	
自動車備品販売店(従業員) ションなどの高額商品の動きが鈍くなっている。 住関連専門店(店長) ・特別変わるようには思えない。「現状でいかに利益を出していくか」これしか考えていない。売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。 その他専門店[ガソリンスタンド](経営者) ・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。			3. E = /// ( /   K /	
業員) ションなどの高額商品の動きが鈍くなっている。 住関連専門店(店長) ・特別変わるようには思えない。「現状でいかに利益を出していくか」これしか考えていない。売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。 その他専門店[ガソリ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ンスタンド](経営者) ・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。			白動市供口服書店 / 從	いっし、沁ルエは久1/フしいはい。   ・
住関連専門店(店長) ・特別変わるようには思えない。「現状でいかに利益を出していくか」これしか考えていない。売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。				・利半級冗ロ奴の概とか了側でイト、趣門品、カーナモケー
ていくか」これしか考えていない。売上が上がる見込みを立てられないのが現状である。 その他専門店[ガソリ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ンスタンド](経営者) その他専門店[酒]・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。				
てられないのが現状である。 その他専門店 [ ガソリ ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ンスタンド ] (経営 者) その他専門店 [ 酒 ] ・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。				
その他専門店 [ ガソリ ・現在の景況が急激に変化するとは思わない。 ンスタンド ] (経営 者) その他専門店 [ 酒 ] ・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。				
ンスタンド ] (経営者)				
ンスタンド ] (経営者)			その他専門店「ガソリ	・現在の景況が急激に変化するとは思わない。
者) その他専門店 [ 酒 ] ・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。				
その他専門店[酒] ・これ以上悪くなって欲しくないという願望だけがある。				
				・これ以上悪くなって欲しくかいという顧望だけがある
				これの大心へなっては、これの人ないにいう原葉にけばめる。
			(社戸日)	・収入源の増加が期待できないため、客の財布のひもの固さ
品 ] (営業担当) に変化はなく、先が見えないことには変わりない。	J	I	四」(呂莱担ヨ <i>)</i>	に変化はなく、光か兄んないことには変わりない。

	I <del></del>	
	高級レストラン(ス	・秋の観光シーズンと忘年会シーズンを控えるが、大型の受
	タッフ )	注は例年の85%ほどと厳しい状況が続く予定である。2年前
		と比べると商品の低価格化もあり売上も85%前後から伸ばせ
		ない。ぜいたくな食事を売っているので、今後の業態転換も
		含め正念場である。
	スナック(経営者)	・先々もこのままではお手上げ状況である。客の入りも株価
	**************************************	や社会の変動次第で影響されると感じている。
	都市型ホテル(スタッ	・宿泊、レストラン利用客の低迷が続いており、婚礼件数も
	フ)	低迷したままである。回復感がなく、厳しい状況が続く見通
	15 (= () == - () ()   ( = -	しである。
	旅行代理店(従業員)	・企業は全体的にいまだに閉塞感がぬぐいきれず、海外需要
		を中心に回復にはまだしばらく時間がかかると予想してい
		る。個人旅行消費の活発化にわずかな期待を寄せている。
	タクシー運転手	・忙しくなるという要因が見当たらない。
	通信会社(職員)	・夏の商戦が、前年に比べやや良かったため、冬の商戦にも
		期待したいところであるが、政治的に外交・防衛問題、経済
		的に円高問題などが足かせとなり、思うほどの上昇が期待で
		きないため、結果的には横ばいで推移するであろう。
	通信会社(社員)	・政局は落ち着いたものの、中国との関係など周辺環境状況
		に不安定要素が多く、期待感を持てない状態である。
	通信会社(役員)	・地上アナログ放送の終了期限である23年7月が迫るなか、
		アナログテレビのデジタル置換えも今年度の年末商戦がピー
		クになると予想され、ケーブルテレビアナログ契約のデジタ
		ル切替も引き続き順調に推移すると予想している。
	住宅販売会社(従業	・政治が安定しないことや、消費税に関する議論もあいまい
	員)	なせいか、今後とも動きが変わらないと感じる。
やや悪くなる	一般小売店[事務用	・取引先を訪問しても、家具などを購入する、オフィスなど
	品](営業担当)	を整備するといった話が聞かれない。
	百貨店(売場主任)	・ようやく気温も低下し、秋物商材に動きが見られるが、客
		の商品選定基準、価値観の変化は変わらず、消費に対する引
		き締め感は続くと思われる。
	百貨店(営業担当)	・ファッション関係は依然低迷しており、かつカジュアル志
		向の強い汎用性の高い商材が受けており、単価が落ちている
		要因の一つである。また、暮らし関連、食品関連でも厳しく
		なり、プチゼいたく、プチ消費といった行動も最近では見ら
		れなくなっており、財布のひもが固くなっている。
	スーパー (店長)	・店舗が空港や高速道路に近いこともあって、通常から中国
		人観光客が多い。今後の日中関係の展開しだいでは影響が大
	- 110 ( M) 75 + F 11 ( )	きく、悪くなる可能性がある。
	スーパー(総務担当)	・厚生年金保険料の料率アップ、たばこの値上げなどが家計
		に影響して、消費がさらに低迷する。
	乗用車販売店(経営	・エコカー補助金等の景気浮揚策で需要喚起の成果はみられ
	者)	たものの、反動はすでに表れている。車種や需要層に顕著な
	子四十四十 <i>六 (四半</i>	格差があり、より細かな対応が求められる。
	乗用車販売店(経営	・販売台数が期待できない期間が2~3か月ぐらい続くと予
	者)	測される。
	乗用車販売店(経理担	・自動車販売業界は政策により、作られた又は守られた需要
	当)	であったため、かなり先食い販売で推移してきた。今後は現
		在の景気動向並びに消費動向に大きく左右されると考えられるので、第1人が12月にまます。
	601 7 1 = > 7	るので、厳しい状況に直面すると推測できる。
	一般レストラン(ス	・たばこの値上げによるまとめ買いでサラリーマンのランチ
	タッフ )	代節約が目立っている。豊作だった米の安売り、スーパーの
	知业型技统(2004)	円高還元セールなどで外食より内食に向かう傾向にある。
	観光型旅館(経営者)	・秋から冬にかけ宿泊予約数は前年並みに推移している。消費は係が低することである。
		費単価が低下している現状を考えると売上は前年を下回ると
	観光型旅館(スタッ	思われる。  ・予約状況は秋の行楽シーズンの10、11月でまだ前年同月比
	フ)	92~85%で推移している。団体予約の減少が大きな原因であ  る。
	都市型ホテル(スタッ	o。  ・中国からの旅行客の減少が予想され、宿泊を中心に厳しく
	即中主かノル(ヘブツ	・中国からの成1 各の減少が予想され、個角を中心に厳しく  なる見込みである。
	テーマパーク(職員)	<del>ひる見込みである。</del>  ・予約によれば、今後2~3か月は団体、募集ツアーが中心
	ノーマハーソ(楓貝)	となる。個人、海外からの観光客と比較すると1人当たりの
		こなる。 個人、 海外からの観光各とに較すると   人目だりの   消費単価が低いことから良くなることはない。
	競輪場(職員)	//
	ルムチ間・勿(地見)	・
	住宅販売会社(経営	・季節がら工事量が減ることが確実であるにもかかわらず、
	者)	受注が増えそうにない。

		住宅販売会社(従業	・リフォームの受注が下降気味である。住宅版エコポイント
		員)	延長により割安感、お買い得感が継続すれば横ばいか少し上
			向きにならないかと期待している。
		住宅販売会社(従業	・個人消費がまだまだ改善されず、円高など今後の経済の状
		員)	況も不透明である。また、抜本的な景気対策が示されない状
			況であり、楽観視できない環境が続くと予想される。
	悪くなる	コンビニ(経営者)	・たばこ特需の反動が非常に大きい。売上は、3か月前のレ
			ベルかそれ以下にまでに低下するのではないかと予想してい
			る。
		コンビニ(店長)	・たばこの売上が9月比5割以上減少すると予想している。
			たばこ以外の商品の売れ行きも引き続き悪いと思われる。た
			ばこの売上が極端に下がり、たばこ以外でも売上は9月同様
			伸び悩むものと感じている。
		衣料品専門店(経営	・7月ごろには9、10月には上向きの波が来ると思っていた
		者)	が、現在では、低調、最悪、先行き真っ暗といった表現が一
			番似合う。膨らんだ桜のつぼみが雪に埋まったような感じで
			ある。
		旅行代理店(従業員)	・中国との関係悪化を懸念している。また、格安航空会社の
		派门位在位(龙条县)	台頭により海外志向が増加する半面、国内旅行の空洞化も懸
企業	良くなる		心争項 (のる。) ブブブか   段と進むと考える。
」 上 動向	やや良くなる		- ・良くなってもらわないと当社の存続も危ぶまれる程であ
関連	いっぱくなる	(総務担当)	る。設備投資は必ず出てくると考えている。
判廷			・少しずつではあるが荷動きが良くなっている。軽油価格も
		輸送業(配車担当)	
			下落し経費も削減できる。
	亦ねこれい	通信業(営業担当)	・通信設備への投資が徐々に回復してきたようである。
	変わらない	食料品製造業(企画担	
		当)	り、当社も例外ではない。昨今の先行き不透明感がぬぐえな
			い限り、またデフレの影響下にて食料品がすべてに安価に
			なっており、廉価品を好む消費者の選択肢が広がる限り、食
			料品業界の商品に関しての消費の低迷は現在と同様に続く。
			・主である住宅建材向けは、3か月先、6か月先ではまだ伸
		業(企画担当)	びる要素が見えていない。
		一般機械器具製造業	・受注の引き合い状況から考えて大きく変化しない。
		(経理担当)	
		電気機械器具製造業	・客は新製品を出して世界に向けて発信しているが、円高状
		(経理担当)	況から考えると、この後受注が順調に取れるかどうかは不透し
			明である。
		精密機械器具製造業	・年末から年明けにかけての受注量は、前月の読みに比べ多
		(経営者)	少上乗せされて続く予定である。
		金融業(融資担当)	・ここ数か月は現状の景況感が続く。
		新聞販売店[広告]	・ここ数か月は前年同月比100%を少し下回る。折込チラシ
		(従業員)	を入れるような店舗の出店もないので競争がなくこの市場は
			落ち着いている。
		司法書士	・会社の解散、営業所閉鎖、事業廃止の手続き依頼が増えて
			いる。
	やや悪くなる	繊維工業(経営者)	・円高や国内消費の頭打ち感から、今後の受注において数量
			及び単価に悪影響を与える懸念があり、先行き不安が続く。
		金属製品製造業 (経営	・受注の入り具合をみると現状よりやや悪い。
		者)	
		輸送業(配車担当)	・80円前半の円高などにより輸出産業にかかわる物量が減少
			し、また、家電エコポイントの縮小・終了が近くなり、今後
			大きな需要増加は見込まれない。
		不動産業(経営者)	・法人、個人ともに活発な動きが見られなくなっている。
		税理士(所長)	・労働者の所得が上昇傾向になることは期待できず、エコ
			カー補助金などの施策も終わり自動車販売も一段落するた
			め、個人消費が上向くことは難しい。輸出関連は、円高で輸
			出が厳しい状況が続き、このような外的環境が改善されない
			限り、大きなプラスにはならない。中小企業は経営について
			は消極的にならざるを得ない。
	悪くなる	繊維工業(経営者)	・円高やエコカー補助金終了などの影響で、今後、非衣料分
			野で生産減少につながっていく。
		建設業(経営者)	・資金繰りのために施工能力の無い業者が一般競争入札に参
			加してダンピングまがいの低価格で受注を狙い、それに対抗
			してまともな業者も低価格で応札するという、建設産業崩壊
			の負のスパイラルが加速していく。
		建設業(総務担当)	・民間の工事発注量が低水準で推移しており、特に受注価格
			競争面では更にエスカレートし、ますます厳しい状況が続く
L			と見込まれる。

雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる	職業安定所(職員)	・このところ雇用調整助成金の計画提出件数が減少してい
			る。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・期間限定の求人は発生しても、スキルを持った即戦力の人
			材を要求されるため、求職者の人選が厳しい状況である。見
			通しは暗い。
		人材派遣会社(社員)	・新たな雇用の場が創出されないため、新規の求人数が少な
			l l <sub>o</sub>
		職業安定所(職員)	・新規求人数は増加傾向にあるものの、円高が雇用に及ぼす
			影響が懸念される。
		民間職業紹介機関(経	・円高の及ぼす影響が不透明であり、回復しかけた雇用が元
		営者)	に戻る可能性もある。
		学校[大学](就職担	・今後の学生の就職内定については不透明である。
		当)	
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社	・9月の反動で今後求人数が減っていく。
		(編集者)	
	悪くなる	-	-