

・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	設計事務所（職員）	・ガソリンほどではないが建設資材の値下げが進んでいる。そのため、資材高騰などの理由により凍結されていた新規マンションの着工が、マンション在庫の減少とともに検討され始めている。
	変わらない	商店街（代表者）	・2～3か月後は、冬のイベントが終わっているため、来街者は減少することになり、売上が減少するとみられるが、原油価格の低下により、仕入価格や原材料価格の高騰が解消されることになれば利益率が增加するため、相対的には変化はみられない。
		百貨店（売場主任）	・良い要素が全く感じられない。右を見ても左を見ても厳しいの一言に尽きる。
		乗用車販売店（従業員）	・新しい商品もなく、今以上の購買欲は期待できない。
		観光型ホテル（経営者）	・道外客の集客が回復しないと良くなるが、暖冬の影響で冬のイベントの準備に苦労している状態にあり、厳しい面がある。海外客は、為替レート次第であるが、このままだと激減してしまうことになる。個人客も増加しそうにない。
		旅行代理店（従業員）	・悪い状況のなかで、良くなる要素が全く見当たらない。
		タクシー運転手	・乗客数や電話注文の増える要素が思い当たらない。
		美容室（経営者）	・今月の売上が前年並みとなっていることから、当分は同じような状況が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・良い方向へ変わる要素が見当たらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・国の行動が定まっていないため、今後も消費者の買い控えが続くことになり、当分の間、景気は悪くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・大企業の赤字決算、雇用情勢の悪化など、不況がしばらく続くという見通しから、企業、家計共に支出に対する態度は一段と厳しいものとなる。見栄を張ることなく、より低単価の商品を購入する傾向が更に強まると同時に、販売量の増加も期待できないため、今後の売上は減少する。
		スーパー（店長）	・輸入品の利益還元による安売りやガソリン等の値下げはあるものの、不景気下で依然として漠然とした不安感が続き、今後も消費者の財布のひもを固くすることになる。
		スーパー（役員）	・ガソリンや灯油の値下がりにはプラス要因であるが、年末における食料品の客単価の低下は消費者の節約傾向の現れとみられることから、今後についても、このような傾向がますます強く出てくることになる。
		コンビニ（エリア担当）	・期間雇用の削減は年明けに更に増加することになる。また、クリスマスや年末年始の商戦が好調ではあったが、低単価商品に集中した傾向があったことから、年明けの更なる売上減少につながる恐れもある。
		コンビニ（エリア担当）	・水産業や建設業といった業種を中心に資金繰りが厳しくなる可能性が高いことから、今後も消費が冷え込み、景気は悪化する。
		コンビニ（エリア担当）	・ボーナスや年金の支給日以降の客単価が前年より3%減少している。経済環境の悪化にともない、今まで以上に支出を抑える傾向が顕著であり、今後についてはやや悪くなる。
		家電量販店（店員）	・当地では派遣社員等の解雇といった雇用の問題は出ていないはずだが、消費が鈍っているように感じられることから、今後についてはやや悪くなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・世界的な景気悪化が影響し始めており、3月以降の宿泊予約が少なくなっている。観光客や海外客、ビジネス客のいずれも先の読めない状況にある。
タクシー運転手		・景気悪化により、消費が冷え込んでいるなかでは、タクシー利用や飲み歩くこともない。人の動きがなければ、タクシーは忙しくならないため、今後についてはやや悪くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
悪くなる		観光名所（役員）	・航空路線が減便となるなど、観光面で乗客増につながるようなプラス材料が見当たらないため、先行きについては更に厳しくなる。
		観光名所（職員）	・ガソリンの高騰が落ち着いたが、今後、円高やデフレ、世界同時不況等の影響が出てくることで、海外、特に東南アジアからの来場者が減少することになる。
		美容室（経営者）	・ガソリンや灯油の高値は収まったが、国内や海外の大企業の不況により、今後についてはやや悪くなる。
		その他サービスの動向を把握できる者	・景気の後退から、観光事業にとって良い材料は探しても見当たらないため、今後については厳しい局面となる。
		商店街（代表者）	・自己防衛のため、個人消費の落ち込みが更に厳しくなる。特に資金繰りに追われる中小零細においては、経営者が個人の蓄えを切りくずしたり、従業員のボーナスが出ないなどの話をよく聞くことから、収入が落ち込み、更なる節約モードになる。
		商店街（代表者）	・今後も100年に1度とされる経済危機の心理的な不安感はぬぐえないことから、生活防衛はより強固になり、欲しがらない、使わないといった消費者の自衛策が続く。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・例年においても、冬や年明けはお金を使わないようにする傾向があるが、今年はメディアのあおり立てによりムードが悪くなっているため、今後については相当冷え込む。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・業種、業界にかかわらず、マインドが冷え切っている。将来に対する不安等もあり、消費者がなかなかお金を使わなくなってきており、来年前半まではこの状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・現状の景気の悪さは、将来的な生活基盤の不安によるところが大きい。景気刺激策は出ているが、いかにも付け焼き刃的な内容のものであり、今一步踏み込んだ政策が示されなければ、ますます景気が悪化することになる。
		百貨店（売場主任）	・現在の国内の雇用情勢や地元の状況から、消費者の買い控えが進んでおり、春物についても必要な物だけを買うことや単価の低下が見込まれるため、今後については厳しくなる。
		百貨店（役員）	・全国的に消費者マインドが冷え込んでおり、回復要因が見当たらない。テレビや新聞などのメディアが景気の悪さを競うように報道していることが、消費者の節約意識を更に強くしており、今後については厳しくなる。
		スーパー（店長）	・テレビ等で100年に1度の不景気などと報道されることから、先行き不透明感が漂っている。状況的に前年とあまり変わっていない人も財布のひもが固くなっており、特にぜいたく品への影響が出てきていることから、今後については悪くなる。
		スーパー（店長）	・大手企業の派遣切りが行われている現状を踏まえると、先行きの景気の浮上はなかなか望めない。今後の客の動向についても厳しい状況にあると判断するしかない。
		スーパー（企画担当）	・同一品目でも、ナショナルブランド品からプライベートブランド品へ移行したり、大容量から少容量に移行するなど、より単価の低い商品を志向する傾向が顕著になっている。世界不況に関するマスコミ報道や政治対応の遅れで不安感が増幅するとともに、消費に関しての警戒感が強まっており、今後については厳しくなる。
		スーパー（企画担当）	・米国発の金融不況の影響が实体经济の悪化にまで及んできている。人員削減や人件費カットなどの雇用環境の悪化が消費行動を一層冷え込ませていることから、今後については来客数、買上点数共に相当厳しいものになると覚悟している。
		衣料品専門店（店長）	・当店の客のなかにもリストラされた人がいる。これからもリストラはますますひどくなると見込まれるので、今後2～3か月後に景気が良くなるとは思えない。
		家電量販店（地区統括部長）	・今までに例のないほどの世界的な大不況の波が、消費者に更なる節約感を与えることになり、今後については景気の悪さが更に加速する。
乗用車販売店（従業員）	・世界的な不景気感により、今より一層、車の買い控えが進み、保有延長の動きが加速する。		
乗用車販売店（営業担当）	・市場経済が安定しなければ、車の購買需要が生じないため、今後については悪くなる。		

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
		観光型ホテル（経営者）	・年末に他業種の人と会う機会が多かったが、一様に前月から急激に景気が後退しているという意識を持っている。また、特効薬になる景気対策がないことへの不満の声も強い。こうした急激な景気後退意識の高まりから、国内、海外共に今後の旅行者は減少する。
		タクシー運転手	・大手企業が軒並み赤字になるなど、企業の業績が悪いというえ、個人消費もマスコミなどで景気が悪い話題ばかり扱われるため、今後についてはますます財布のひもが固くなる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	・景気、雇用環境、消費者の購買動向が後退するものの、国内産加工製品に対するニーズの高まりから、消費者の産地ブランドへのこだわりや企業のものづくりに対する安全、安心の重視などに加えて、円高による輸入品価格の値下がりによる恩恵もあり、相対的には変わらないまま推移する。
		家具製造業（経営者）	・不景気でも品質の良いものにはそれなりの需要がある。良くも悪くも景気が落ち着けば、市場も安定する。
		建設業（経営者）	・実需は融雪後となるが、公共工事の補正予算分の発注が始まるため、マインド面はやや好転する。一方、民需については、景気的大幅悪化により、前年をかなり下回ることになる。建設投資全体としては、価格、量共に引き続き厳しいままである。
		輸送業（経営者）	・引き続き原油価格が安くなっていること、競争相手が事業を縮小していることなどから、今後については変わらないまま推移する。
	やや悪くなる	食料品製造業（役員）	・原価の上昇を販売価格に転嫁できない状況が続く上、今後の受注が減ることが懸念される。
		金融業（企画担当）	・雇用不安の強まりや冬季賞与の抑制から、今後の消費は冷え込む。設備投資を先送りする企業も多い。観光関連も円高の影響で外国人客の減少が見込まれる。大型倒産に伴う建設関連の連鎖倒産も懸念されるなど、今後の景気については厳しさが強まる。
		司法書士	・現在の状況から判断して、良くなる材料が見当たらない。悪くなるにしても、どの程度か予想できない状態にある。
	悪くなる	食料品製造業（経営者）	・予想のできない負の連鎖で、誰もがパニック状態になっており、需要が一気に収縮してしまっている。頼みの綱の政府の経済対策の遅れが、それに拍車を掛けている。年明けから期末に掛けて、中小企業がばたばたと倒産する危険性を感じている。
	輸送業（支店長）	・建築工事で中止、延期の物件が多発している。年明け以降は、物件の受注や与信確保に忙殺されることが見込まれる。燃料価格の下落はプラス要素だが、それ以上に物流量の減少によるマイナス効果が大きく、景気は更に落ち込むことになる。	
	通信業（営業担当）	・08年度の第4四半期や09年度の業績計画を厳しくみている企業が多いことから、今後については厳しくなる。	
	司法書士	・貸しはがしによる運転資金の枯渇により、経営意欲を失う経営者が増えてきていることから、今後については悪くなる。	
	その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	・大手企業が行っているリストラの影響が中小企業にはまだ浸透しておらず、今後への影響が心配される。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	-	-
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・雇用に対して慎重な企業がかなり増えていることから、今後の契約更新や新規雇用について、更に厳しい状況となる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・景気が上昇する材料が見当たらない。また、現時点の雪が少なく、暖冬傾向にあることから、デパートや衣料関連での求人数の減少が心配される。
	職業安定所（職員）	・解雇や雇用期間満了による雇止め等による離職者から、就職安定資金融資事業に関する問い合わせが連日続いており、今後の雇用環境はやや悪くなる。	
	職業安定所（職員）	・一部の業種を除き、新規求人数が減少傾向にあることから、今後についてはやや悪くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔大学〕（就職担当）	・既に大学3年生や短大1年生の就職活動がスタートしているが、企業のスケジュールが明確となっていないため、的確なアドバイスができない状況にあり、今後の動向が心配される。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・企業の業績回復が見込めない。消費者、経営者共に危機感が募り、行動に移せない状況にあるため、お金が回らず、景気減退につながる。また、自動車関連産業を中心とした派遣切りが懸念されることから、雇用不安が増幅する。倒産やリストラによる失業者の増加も懸念される。

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	乗用車販売店（従業員）	・急激に景気が悪化しているが、ガソリン価格が低下していることから今後は上向きに推移する。
	変わらない	商店街（代表者）	・業種を問わず不況が広がるなか、商店街では、撤退した店のシャッターは再び開かれることはなく、今後も生き残りの方策を見付られず撤退を余儀なくされる店が増加する。
		百貨店（企画担当）	・企業業績の低下や融資の締め付け、非正規社員の解雇、新卒採用内定の取消し、ボーナスの減少など、昨今、個人消費が低迷するような暗い話題が多く、当面は消費マインドの向上は期待できない。
		百貨店（売場担当）	・冬のクリアランスセールがスタートするが、客は財布のひもをしっかりと締めており、必要な物を吟味して買うという購買傾向に拍車が掛かり、買上点数の増加は期待できない。
		スーパー（店長）	・客はどの部分を切り詰めていくのかを考えながら買物をしている様子がかがえる。今後は価格や品質に対する客の要望にどれだけ応えていくのか、小売店の体力勝負が続く。
		スーパー（店長）	・クリスマスや年末商戦の状況をみると、初売りや小正月、成人式も期待できず、非常に厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・来客数、客単価共に11月中旬から横ばいの状況が続いており、今後もこのような状況が続く。
		スーパー（総務担当）	・近隣の大手家電メーカーや精密機械製造業では、需要の見込みが不透明で生産計画が立て難いと苦慮しており、一部では雇用調整を実施している企業もある。今後、家計消費に直接影響する可能性が高いことから、消費者の購買行動を見極めて素早く対応していく。
		乗用車販売店（経営者）	・生活防衛意識の高まりや来年度からの自動車優遇税制の影響を受け、今後も客の買い控え傾向が続き、販売台数の伸びは望めない。
		住関連専門店（経営者）	・政府の景気対策にもよるが、民需の回復は困難であり、官需に期待している。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・マスコミによる不況報道の影響で買い控え傾向は強まるが、必需品の売行きはそれほど落ち込まない。
		一般レストラン（経営者）	・景気が回復する好材料は全くないが、状況がこれ以上悪くなることはない。
		一般レストラン（スタッフ）	・株価下落や非正規社員の解雇などのマスコミによる不況報道の影響により、客の財布のひもは固くなり、来客数が減少しているが、これ以上悪くなることはない。
		通信会社（営業担当）	・新入学・社会人セールまで、前年と比較して20%程度の落ち込みが続く。
		通信会社（営業担当）	・景気回復するための好材料が見当たらない。
通信会社（営業担当）	・景気が好転する材料が見当たらず、当分は横ばいもしくはやや悪くなる。		
通信会社（営業担当）	・客は新たな出費を抑制する傾向にあることから、今後も厳しい状況が続く。		
やや悪くなる	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・当地域には上場企業が少なく、自動車関連会社の下請工場が多いことから、世界経済が悪化するなか、先行きは不透明な状況にある。	
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・新年を迎えた後の大きな落ち込みが、ここ数年定例化しているが、今年はこれに世界的不況の影響が加わり、落ち込みが拡大する。政治も混迷から脱出する目途がなく、しばらくは需要低迷が続く。	

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
		百貨店（売場主任）	・これからの春物需要では、価格が選択基準になることから、特に子供服やフレッシュズにおいて低価格商品の品ぞろえの強化が必要になってくる。
		百貨店（経営者）	・ボーナスの減額、雇用不安、景気の先行き不透明感などから、必要なものだけを購入するという買い控え傾向が今後も続き、家計支出は停滞する。
		百貨店（経営者）	・マスコミによる不況報道や円高の影響により、先行き不安が高まり、客の買い控え傾向が強まる。
		スーパー（店長）	・年末に実施しているセールスの反動により、客の生活防衛意識が高まる。
		スーパー（店長）	・製造業の業績不振により失業者が増加するなど、消費回復の見通しは暗い。
		スーパー（店長）	・ガソリン価格は低下しているが、株安が続いており、非正規社員の解雇が社会問題化していることから、今後も景気は悪化する一方である。
		コンビニ（経営者）	・客単価や買上点数の減少傾向が今後も続き、売上増加が見込まれるイベントもないことから、売上は前年を下回る可能性が高い。
		コンビニ（エリア担当）	・米飯や調理パンなどの主力商品の売上が前年を下回っている状況が続いており、それらが回復しない限り、全体的な売上増加にはつながらない。
		衣料品専門店（店長）	・来客数が減少しないのは幸いであるが、高額品の売行き鈍化傾向は今後も続くことから、1人当たりの買上点数の増加が課題となる。
		乗用車販売店（経営者）	・最大需要期である2～3月に景気回復を期待しているが、先行きは不透明である。メーカーは減産体制に入っており、需要が回復しても供給ができない可能性が高い。また、4月以降の自動車購入関連の減税案が話題になり始めており、3月までの登録にブレーキが掛かるのではないかと懸念している。
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリン価格が低下しているにもかかわらず、冬のボーナスの減少や、先行きの不透明感から新車の引き合いが少なくなっており、今後もこの傾向が続く。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・ガソリンや灯油価格が低下し、以前より消費者の生活は楽になったが、不安定な政局やマスコミによる不況報道の影響により、将来への不安が高まり、消費マインドは冷え込んだまま改善しない。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・消費者の財布のひもが固く、お金の流れが悪くなっていることから今後も景気低迷が続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・元売会社による週決めの価格改定と末端の市況形成がリンクせず、今後も市況価格の下落が続くことから、粗利益の回復は困難である。さらに公共事業の減少と暖冬の影響は、経営に大きな痛手となっており、3月まで厳しい状況が続く。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・更に雇用情勢が厳しくなり、百貨店の売上は減少傾向が続く。
		観光型ホテル（経営者）	・マスコミの不況報道の影響により、消費者の旅行マインドは冷え込んでおり、低価格商品を企画しても反応が鈍い状況が続いていることから、今後も回復する見込みはない。
		旅行代理店（従業員）	・円高還元による安価な商品設定を行っても、個人、団体共に支出抑制傾向が強まっていることから、結果的に売上は伸びない。
		タクシー運転手	・客の乗り控えはますます進み、乗車する場合も低料金のタクシーを選んで乗る傾向が強まる。
		遊園地（経営者）	・県内進出企業の建設の繰延べや、派遣社員の契約打切りが行われており、今後の家計消費への影響が懸念される。
		住宅販売会社（従業員）	・公務員からの受注は横ばいであるが、圧倒的に多い民間労働者からの受注が減少しており、この傾向は今後も続く。住宅ローン減税の効果は低所得者には全くないことから、需要の拡大は望めない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・前年に比べて売上が半減している状況にあり、今後決算期までますます厳しい状況となる。
		商店街（代表者）	・消費者の商店街離れはますます進み、個人商店は存続の危機を迎える。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・景気回復は、消費者の購買力向上にかかっているが、冬のボーナスが支給されない企業も出ているなか、今後も消費者の節約志向は強まり、行動範囲を狭めて様子見する状況が続く。

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
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・先行き不安が高まり、し好品である酒類の売行きは更に悪くなる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・周辺の飲食店では12月末で閉店するところが多く、今後もこのような店は増加する。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・本格的な冬を迎え、灯油代がかさむことから、客の財布のひもはますます固くなる。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・残業代や冬のボーナスの減少、管理職の賃金カット、雇用不安の高まりを背景に個人消費は厳しい局面を迎える。
		百貨店（広報担当）	・世界同時不況や円高に伴う製造業の雇用情勢の悪化が今後も進み、消費は減退する。
		百貨店（営業担当）	・年度末を迎え、各企業では支出の切り詰めを行うことから、個人としても買物を楽しむ気持ちにはならない。
		百貨店（経営者）	・現在の客単価の低下傾向は、高所得者層と低所得者層の生活防衛意識の高まりによるものであるが、今後は、ボリュームが大きい中所得者層まで巻き込み、事態は深刻化する。
		百貨店（販促担当）	・客の節約志向がより鮮明に現れ、クリアランスセールにおいても不必要な物は買わないという購買傾向が強まる。
		スーパー（経営者）	・あらゆる業種で不況に陥っていることから、可処分所得は減少し、今後ますます客の購買力は減退する。
		スーパー（経営者）	・非正規社員の契約更新の停止や、残業時間の短縮、年末年始の休暇の長期化を実施する企業が増加しており、今後もこの傾向は強まる。
		スーパー（経営者）	・地元経済を支える建設業の業績悪化は今後地域のあらゆる業界に悪影響を及ぼす。
		スーパー（店長）	・前年に比べて来客数は増加しているものの販売点数が減少しており、今後もこのような状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・非正規社員の解雇が地方にも波及しており、先行き不安から消費が落ち込む。
		コンビニ（経営者）	・雇用問題が深刻化しており、政府も打つ手がない状況にあることから、今後景気はますます悪化する。このようななか、特に20～30代の購買意欲が低下しており、客単価の低下が懸念される。
		コンビニ（経営者）	・今後も大手企業では連鎖的にリストラ策が実行され、非正規労働者のみならず正規労働者の失業も増加することから消費は確実に減退する。政府による景気刺激策が打ち出されているが、末端の生活者にまで効果は行き届かず、年が明ければ更に景気は悪化する。
		コンビニ（エリア担当）	・消費者も販売側も先行き不安が高まっており、今後景気が回復する材料が全く見当たらない。
		コンビニ（店長）	・建設関係に限らず各業界では受注単価が下落し、利益率の低下が続いているが、今後も景気回復の見込みは薄く、リストラが増加することからしばらくは悪い状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・客の生活防衛意識は更に高まり、必要な物以外は買わないという購買傾向が強まる。
		衣料品専門店（店長）	・現在のような景気の底がみえない段階では、主力商品であるスーツを購入するビジネスマンの消費マインド向上は期待できず、初売りも含めて厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（店長）	・景気が回復傾向を示したとしても、消費マインドが向上するまでは更に時間を要する。
		乗用車販売店（経営者）	・現在の自動車不況に加え、来年度からの自動車優遇税制の影響を受けて1～3月は想定以上の買い控えが発生し、売上は前年と比べて大幅な減少となる。
		住関連専門店（経営者）	・高額品を販売する競合店が需要縮小のため相次いで閉店している。今後も景気回復の材料が全くない状況にあることから厳しさを増す。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・世界同時経済不況のなかで、景気が好転する理由が見当たらない。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・景気上昇の兆しが全くみられず、今後の見通しは暗い。近隣の工場では非正規社員の解雇が実施され、消費者の不安をおおる一因となっている。さらに、豪雪地帯という地域柄、灯油や除雪対策の金銭的負担が発生するため、消費者の財布のひもは一層固くなる。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・例年、春先の異動シーズンまで大きな動きはないが、衆議院議員選挙に伴い飲食店がやや停滞する。店頭での一般小売りは、しばらくは低価格帯の商品のみ売れる状況が続く。

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
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・地方においても今後リストラが増加することからガソリン需要は縮小し、閉鎖に追い込まれるスタンドが増加する。
		一般レストラン（経営者）	・非正規社員の解雇が周辺にも及んでいることから、今後景気が回復する要素はない。
		一般レストラン（経営者）	・政府の景気対策は、後手後手となっており、景気回復につながる要素が全く見当たらない。
		スナック（経営者）	・忘年会シーズンで年末は若干良くなったが、今後は、景気低迷により想像を絶するほどの大きな落ち込みとなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・将来への不安から、リピーター客が減少することが予想され、これを取り戻すには大変な営業努力が必要となる。
		観光型旅館（経営者）	・例年、正月は早くからの予約で満室になるが、今年は3日から空室が出ており、1月以降の平日はほとんど予約がない状況にある。今年の正月は、キャンセルが多く、予約の出入りが多いのが特徴である。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊部門においては、宿泊客数、単価共に低下しており、宴会部門においても新年会の単価の低下が目立っていることから今後も厳しさを増す。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況が芳しくなく、このままの状況が続けば2月もしくは3月には、資金繰りが悪化する可能性がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストランの個人利用や、宴会など団体利用が今後も減少する。
		通信会社（営業担当）	・派遣社員の解雇、高校生や大学生の就職難など、今後雇用環境がますます悪化し、買い控え傾向が強まる。
		観光名所（職員）	・来客数が増加する見込みはなく、客単価も低下しているため、売上は更に減少する。
		美容室（経営者）	・ボーナス時期にもかかわらず、来客数が大きく落ち込んでおり、今後も景気回復のための好材料が見当たらないことから減少傾向は続く。
		美容室（経営者）	・今後、失業者の増加に伴い来客数が減少する。バブル時期のような余裕ある生活が戻らない限り、美容業界の景気回復は困難である。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・一定額のボーナスが支給されている公務員ですら財布のひもが固い状況にあることから、今後も消費低迷は続き、厳しさを増す。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（総務担当）	・売上の回復は期待できないが、原材料費の一部値下がりでの収益性の向上が期待できる。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・景気悪化により客の財布のひもが固くなるなかで、食料品価格が依然として高値であり、品質も低下傾向にあることから、今後も需要は低迷する。
		建設業（経営者）	・客の節約志向が今後も続き、小口リフォーム工事が増加する。
		広告代理店（経営者）	・取引先への年末のあいさつ回りでは、芳しい話題が全くないことから、年度末まで厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・景気悪化に伴い、特に土産品の売上に大きな影響が出る。
		輸送業（従業員）	・不景気が確実に貨物代理店などを直撃しており、今後も厳しさを増す。
		金融業（営業担当）	・原材料価格の下落により、多方面で価格の値下げを実施せざるを得ない状況となる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・当店エリアの読者で自営店を営んでいる客からは、売上や来客数の動向について景気が良い話は全く聞かれないため、今後も厳しい状況が続く。
		経営コンサルタント	・10月から中小企業を対象とした緊急保証制度が施行されているが、金融機関の融資姿勢が厳しく、結局は資金繰りの悪い企業は融資を受けられない状況にあるため、今後も厳しい状況が続く。
司法書士		・不動産市況が低迷しているため、不動産登記件数の減少は今後も続く。住宅ローン減税等の政府による経済対策の効果は限定的であり、地方景気はしばらく低迷が続く。	
公認会計士		・電子部品の設計会社では、ここ1～2か月の受注が極端に減少しており、この傾向は今後も続く。また、小売関係においては、今後2、3か月での消費回復は考えられない。	
その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・飲食店、特にチェーン店での清酒の売上状況が悪くなっており、今後も需要縮小が懸念される。		

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
	悪くなる	その他企業〔管理業〕 (従業員)	・物があっても売れないという状況が続いており、今後も需要回復は期待できない。
		農林水産業(従業者)	・もも、なし、りんごの価格が、前年に比べ6～8割程度となっており、農家の景気は今後も厳しさを増す。
		出版・印刷・同関連産業(経理担当)	・経費削減で民間企業の広告宣伝費は大幅に圧縮され、テレビ局や新聞社、雑誌社の広告収入は各社とも前年比1～3割落ち込んでおり、今後もこの傾向が続くことから、印刷業の売上も大幅に減少する。
		土石製品製造販売(従業員)	・大手自動車産業の赤字報告や派遣契約の打ち切りに関するニュースが連日報道されているが、取引企業が連鎖的に倒産しており、今後景気は悪化の一途をたどる。
		一般機械器具製造業(経理担当)	・自動車部品については、各自動車メーカーの減産幅の維持もしくは拡大に伴い、前年に比べて受注が減少する。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・政府の景気対策がみえないなか、中小企業の企業努力は限界にきており、今後も受注の減少やリストラの増加傾向が続く。
		電気機械器具製造業(企画担当)	・底がみえないほどの悪い状況となっており、年明け以降、米国経済が底打ちリバウンドしない限り景気回復は期待ではない。
		建設業(企画担当)	・東北への進出企業の多くが設備投資計画を延期しており、今後しばらく好転は望めない。
		輸送業(経営者)	・主要荷主の生産計画は3月まで確定しているが、既に減産に入っており今後下方修正される可能性が高くなっている。
		通信業(営業担当)	・取引先の守りの姿勢は今後も更に強まることから、自社内の経費節減の意識を高めていく必要がある。
		通信業(営業担当)	・東北は東名阪の景気悪化の実質的な影響がまだ小さいにもかかわらず、企業における景況感の悪化が深刻化している。今後、個人消費に影響が波及した場合、景気は本格的に悪化する。
		金融業(広報担当)	・製造業の集積が他県に比べ進んでいないにもかかわらず、生産調整に伴う非正規社員の雇用調整が、新聞等に報道されただけで600名を超えており、今後も拡大する。地方自治体が受け皿として雇用を創出する動きはあるが、解雇者すべてを長期間雇用することは困難である。
		広告業協会(役員)	・自動車、精密機械、不動産、流通などのメーカーや小売店の大幅な広告予算カットが予想され、地方における広告費は過去に例がないほど規模が縮小する。
		コピーサービス業(経営者)	・1～3月は東北の観光シーズンであることから、例年受注も増加するが、今年は引き合いが全くない状況にあり、年度末需要は縮小する。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕(経営者)	・1～3月は例年売上が悪い時期であるが、不景気に伴う客の購買力の低下により、一段と厳しさを増す。
その他企業〔企画業〕(経営者)	・年末年始はやや忙しい状況にあるが、その先の受注情報は今のところ全くないことから、先行きが懸念される。		
協同組合(職員)	・取引先では仕事量確保のため更なる内製化に向かっており、今後の受注の見通しは全く立たない状況にある。		
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・職業安定所では高校生の雇用機会の確保には乗り出しているものの、新卒以外の人材に対する積極的な動きがないことから、単発や扶養枠内の仕事を紙面に掲載すると反応が良く、この傾向は今後も続く。
		職業安定所(職員)	・新規、有効求人数は前年と比較して減少傾向が続いており、有効求人倍率については、若干の上昇傾向を示しているものの総じて低調状態で長引いている。このような傾向は今後も続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・派遣契約途中での終了要請は、今のところ自動車関連、電機、半導体などの輸出産業が中心となっているが、年明けには業種の境がなくなる可能性がある。
新聞社〔求人広告〕(担当者)		・地元期待の誘致企業の進出計画が延期又は中止する事例が出始めており、今後も不況の波は強まることから、当面回復傾向とはならない。	
職業安定所(職員)		・例年、冬季は全体的に事業が落ち込む時期であるが、今年は更に世界同時経済不況の影響も受けることから一段と厳しさを増す。	

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	人材派遣会社（社員）	・年度末での契約終了件数が、当初の想定を上回る見込みであり、景況感の悪化に底打ち感がない。
		人材派遣会社（社員）	・企業が利益を出すことができない状況のなか、雇用の回復は困難である。
		アウトソーシング企業（社員）	・景気後退の影響が確実に受注数の減少に現れており、今後もこの傾向は続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内企業でも減産に伴う雇用調整が急激に進んでおり、今後も景気悪化が続く。
		職業安定所（職員）	・新規、有効求人倍率共に低下傾向を示しており、この状況は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・消費者の買い控え傾向が強まり、消費が低迷しており、今後も景気が回復するための好材料が見当たらない。
		職業安定所（職員）	・雇用調整を実施する企業が今後も増加する。
		職業安定所（職員）	・自動車部品メーカーで減産に伴う解雇が発生しているほか、全般的に受注や売上が減少している企業が多いことから、今後雇用の回復は見込めない。
		職業安定所（職員）	・製造業を中心に受注が急激に減少しており、雇用調整に係る相談が急増しているため先行きも悪くなる。

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）	・天候にも大きく左右されず、売上が来客数共に伸びてきている。正月や節分、節句といった節目になるところをチャンスと考へて、積極的に挑戦していければ結果がでる。
		衣料品専門店（店長） 旅行代理店（支店長）	・原価が以前より大分落ち着いてきた。 ・2、3月については、当社が学校関係を取り扱っている関係上、1月より売上が良く、その他に関しても一定の予約を受けているので良い。また、良い材料としては、海外の燃油サーチャージが1月より下がるので、その影響もあり個人客の海外旅行に期待ができる。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・暗い話ばかりで客が我慢している状態なので、売手のほうも何をすれば良いのか、全く動きが取れない。
		百貨店（販売促進担当）	・今後も消費の低迷の回復は見込めず、特に高額品の売行きの不振は更に進む。客数も減り、店頭の売上が増加する予想はなかなかできない。
		コンビニ（店長）	・一般的には景気が悪くなって行くような感覚があるが、客は必要な物を買っていくことが多くなっており、そんなに変わらない。
		コンビニ（店長）	・当業界では、プラスマイナスゼロである。
		乗用車販売店（営業担当）	・明るい兆しが全くない。
		乗用車販売店（販売担当）	・景気の悪い状態が来年はどのくらい変わるのか、その予測が全くつかない状態である。とにかく、どんな手を打てれば車が売れていくのか、全く先が読めない状態である。こんな状態が当分続く。
		自動車備品販売店（経営者）	・特に良くなる理由も、悪くなる理由も見つからない。
		住関連専門店（仕入担当）	・季節品の消化状況も悪く、今後は処分のために利益率の更なる低下を見込まざるを得ず、厳しい環境は続く。
		観光型ホテル（営業担当）	・相変わらず業績は低迷している。年末の様子では、海外旅行をあきらめて国内旅行に変える客が結構見受けられる。相対的には変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	・来場予約は前年と同じである。
	設計事務所（所長）	・ここ2、3か月受注件数が少ない。年明けに新春キャンペーンもあるので、その受注を伸ばすべく、伸び悩んでいる集客数をぜひ伸ばしたい。	
	やや悪くなる	一般小売店〔金物〕（経営者）	・今、良くなる要素が何もない。
一般小売店〔家電〕（経営者）		・雇用削減、人員整理の不安を抱えている消費者には商品の購買意欲など二の次で、生活の安定、収入増を考えている様子がうかがえる。卒業、進学等のシーズンを控え、必要とされる物は動くであろうが必要最小限の消費しか望めず、売上予算さえ組めない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・過去に経験したことのないような販売不振である。特に来年度には今の影響が出ると思われ、来年1年間は回復の見通しは厳しい。
		百貨店（販売促進担当）	・クリアランスの時期に入るが、最近の傾向における価格訴求品へのレスポンスを考慮すると多少の期待はできるものの、その後の春物正価品の動きについては、依然として不透明である。
		スーパー（統括）	・地域経済の核となるIT関連企業が、生産規模の縮小、人員削減を実施してきており、今後の売上減少、利益減少は回避できそうにない。
		乗用車販売店（営業担当）	・自動車は必需品として位置付けられているが、今までのようにお金はかけられず、最小限の出費に抑えられ、新車等の台替えが延び、販売量の減少がしばらく続く。
		高級レストラン（店長）	・近くの大型集客施設が、2箇所ほど数か月以内に相次いで閉鎖されるため、今後、周辺店舗への影響がかなり深刻である。
		タクシー運転手	・車椅子車や寝台車等の福祉車両の利用は堅調であるが、景気の後退で、一般のタクシー利用客は減少する。
		遊園地（職員）	・所得の減少によるレジャー費支出の抑制、出控え等が懸念される。
		ゴルフ場（従業員）	・来客数に関しても、予約状況が伸びず、また、単価も依然横ばいの低価格路線となっている。
		ゴルフ場（業務担当）	・1、2月以降の予約の取り込み、引き合いが大分減少しているので、景気が不安定のなか取り込みが厳しくなる。
		ゴルフ場（支配人）	・来場客との会話は景気の話ばかりで、明るい話が少ない。
		競輪場（職員）	・他の競輪場、競馬場、競艇場等も売上が減少している。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・経営環境的には仕入れその他も厳しくなっているが、このところ燃料の仕入原価が少し落ち着いてきている。商品の内容変更のようにまだまだ改良、改善するところは多いが、全体的な環境はやはり悪化する。
	悪くなる	商店街（代表者）	・テナントを募集しても、一向に入居者が現れず、ますます苦しい時期になりそうである。
		一般小売店[乳業] （経営者）	・自動販売機を設置している工場の休業日が増加しており、景気が悪化が続いていく。
		スーパー（総務担当）	・商圏内に工場が多く、2～3か月で雇用が回復されるとは思えない状況である。一方で、競合がわずかではあるが出店し、少ないパイを奪い合う構図が一層進んでいる。店だけの販売努力では、回復するのは困難な状況である。
		スーパー（総務担当）	・12月は、衣料品においても年間を通じて非常にウェイトの高い月であるが、中盤以降急に売上、販売量共にブレーキが掛かっている状況である。今後も非常に厳しい状況になる。
		衣料品専門店（経営者）	・マスクミ等で景気が悪い、景気が悪いと言っているため、景気が悪くない人まで悪くなっていく。
		乗用車販売店（販売担当）	・以前は販売だけだったが、最近は整備や用品関係等でも来客数が減少している。先月よりも今月、今月よりも来月と減っていく。
		乗用車販売店（管理担当）	・輸出企業や製造業の大幅な収益悪化と、それに伴う失業者の急増等により消費の低迷が続く。
		一般レストラン（経営者）	・客自身が儉約傾向にある。
		一般レストラン（経営者）	・新年会の予約も全くない。仲間での話も全く聞こえてこない。
		スナック（経営者）	・今の状態ではとにかく先が見えない。安心して生活ができない。したがって、財布のひもを締めるという悪循環である。
		都市型ホテル（支配人）	・団体及び個人の予約状況は、大変悪い状況となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊関係では、1月は前年比で予約状況が700名マイナス、2月は1,000名以上のマイナスという状況にある。また、宴会関係は賀詞交歓などで毎年利用している客が今回は無しというところが増えつつあり、企業が動かない傾向は続く。
		旅行代理店（経営者）	・消費マインドが大幅に減少し、悪化している。これ以上良くなる要素は今のところ見当たらない。
		旅行代理店（副支店長）	・受注も減っているが、受注している物も取消しになるケースが増える可能性があり厳しくなっていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		タクシー運転手	・今月は忘年会等で少しは動きがあったが、相変わらず電車から降りてくる人のタクシー利用がなく、この状況が当面続く。	
		タクシー（経営者）	・不景気になると、真っ先にタクシー代が節約されるので、この先も悪くなる。	
		通信会社（営業担当）	・周りの人たちと話をしても明るい話もなく、あきらめ感が漂っている。	
		通信会社（営業担当）	・来客数を始め、どれを見ても全然良くないのが現状であり、冷え切っているという言葉がぴったり当てはまる。	
		観光名所（職員）	・観光への依存率が高く、不景気の影響をまともに受けている。旅館、ホテル、別荘販売などでは倒産が相次ぎ、雇用不安を増幅させている。	
		美容室（経営者）	・これから先3月に向かって、特に2月は非常に来客数が落ちる状況になる。良い話が何も出てこない状況である。	
		美容室（経営者）	・11月ごろから急激に売上が冷え込み、出来る事はすべてやり尽くし手の打ちようがない。あきらめないでいろいろやるたびに良い結果は出ない。むしろ動かないほうが良いと思うような状況では、この先の見通しはかなり厳しい。	
		設計事務所（経営者）	・単価の低下、発注件数も減少しており、この先の動向がいまだに読めない。	
		設計事務所（所長）	・他業種の方との話でも、あまりの急激な変化にどうしようもないとの声が多い。	
		住宅販売会社（経営者）	・大手企業がこれから大幅な人員削減をするので、客が住宅を求めなくなってくるため、来年はもっと悪くなる。	
		住宅販売会社（経営者）	・3月にかけ、マンション需要の更なる落ち込み、連鎖的な倒産も増えることが予想されている。	
		住宅販売会社（経営者）	・景気悪化の影響で住宅ローンの審査が厳しくなっていく契約に結び付かない。	
		企業動向関連	良くなる	
やや良くなる				
変わらない				
			プラスチック製品製造業（経営者）	・現在の状況が3か月くらいは続くと予想している。
			経営コンサルタント	・現状、経営のキャッシュフローの改善につながる好材料も、市場環境、顧客ニーズ、個人消費などの悪材料に打ち消され、見通しが立たない。
やや悪くなる			食料品製造業（製造担当）	・景気が悪くなり、更に財布のひもは固く、より安い商品に移る可能性があり、原油高で利益を取られ、回収もできないままの状態であるが、取引先スーパーからは原油価格下落のため、値下げを要求されており、非常に厳しい局面を迎える。
			輸送用機械器具製造業（経営者）	・受注量、販売量、取引先の様子は悪いところと良いところと半々ぐらいなので、これからは変わらないか、やや悪くなる。
			輸送業（営業担当）	・現在の株価低迷等の景気悪化で、多方面の物量は落ち込むと予測している。先行きは入学、新社会人のシーズンを迎えるまでは良い材料が見当たらず、当面は厳しい。
			新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・ガソリンスタンドの話では、毎年この時期は灯油の配達で大忙しだったものが、今年は昨年より灯油価格が低下したにも関わらず、忙しさはなく、節約が徹底してきているのかもしれないと話していた。大手建設会社では全従業員の給与が25～30%カットされ、生活が厳しくなると話している。
悪くなる			食料品製造業（営業統括）	・長期化が予想される不況の影響で、特にワインのようなし好品は敬遠されるようになり、苦戦を強いられる。
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	・会社も工場も全体的に冷え切っている。良い会社が1社でもあれば良いが、全体的に大変な様子である。
			出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・取引先の製造業や建設業関係では、ほとんど仕事がないということなので、かなり厳しい状況が見込まれる。
			化学工業（経営者）	・受注が壊滅的に減ってきている。このままだとワークシェアリングとなりそうである。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・店頭販売品、特注品の受注予想が立たず、先行きが全く不透明である。	
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・通常この2、3か月は需要期となるが、現状からするとかなりの落ち込みになる。	
		金属製品製造業（経営者）	・得意先の仕事量が少なくなるという話を聞いている。新しい仕事が出ると言われながらも、なかなか出てこない。	
金属製品製造業（経営者）	・取引先でも、1年先の見通しがつかない状況である。			

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
		一般機械器具製造業（経営者）	・1～3月期に取引先各社は更に発注を絞ってくる計画である。残業ゼロや有給休暇の消化といった対策を取り、大幅な赤字が見込まれる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・1月から受注が、自動車部品については30%、建設機械部品は90%減となり、2月以降は更に悪化する恐れがある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・今までも、海外生産はあったが、大量に海外生産することになり、国内生産はほとんどなくなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・全く仕事の見通しが無い。大幅に縮小せざるを得ない状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先が年末に来訪したが、非常に苦戦しているということである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・自動車関連の仕事が激減してしまい、自社でも1月から週休3日にしなければ無理かと考えている。また、設備関連の部署では、今年度内は何とか仕事はあるが、来年度の見通しはかなり厳しく、もしかしたら無いという状況も考えられ、下請業者にとっては相当厳しい年になりそうである。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・世界的な不況の余波が身近に押し寄せてきており、春以降の受注の見通しが立たない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・取引先の相当のコストダウン要請を受け入れてきたが、非常に収益状況が悪くなっている上に、今回の減産基調のなか、大幅な減益は避けられない。非常に資金ショートを起こしやすい状態になっている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・クリスマス商戦も人出はあるものの売上が減少している。来年上半年も希望は持てない。
		建設業（総務担当）	・建設業の倒産は相変わらず多く、来年はもっと厳しくなる。自動車関連産業の設備投資は先送りや維持工事も行わない等の状況であり、民間工事はなくなる恐れがある。
		金融業（総務担当）	・なるべく年度内予算を使わないようにと言われており、購入する物品も減ることが予想される。
		広告代理店（営業担当）	・年度末までの販促予算を大幅に削減している。前年比4割の予算が減っている。
		社会保険労務士	・各事業所で経費削減を進めているなかで、賞与の支給額も減っており、厳しい状況が続く。
その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・今後ますます、経済収縮が進み、設備投資が急激に抑制される。		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	-	-
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人数及び有効求人数が12か月連続して前年より下回っている。
		職業安定所（職員）	・不況の影響で企業の採用意欲は低下しており、新規求人数はほとんどの産業で前年より減少している。雇用情勢は厳しさを増すものと思われ、景気に与える影響は大きい。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・企業ガイダンスも2010年度に向けスタートしている。例年より参加企業数は減少し、参加学生が増加している。来年になってから製造などを中心に業績が更に悪くなり、最悪の場合、内定取消しなども予測されるほど次年度以降の新卒求人の枠は縮小する見込みである。
	悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・自動車関連は生産関係の見込みが立たないので、請負にしても派遣にしても先が見えない。また電子、電気関係も先行きの不透明というのが浮き彫りとなっている。衣料品関連の販売はちょっと期待ができるが、不透明感が強い状況である。
	人材派遣会社（営業担当）	・今回の不況は雇用を直撃している。早く、深く、広い印象があり、負の連鎖は今後も広がりをみせる。	
	求人情報誌製作会社（経営者）	・来年度の求人募集の見込みを電話で問い合わせているが、受注が極度に減少している。	
	求人情報誌製作会社（経営者）	・先行きの見えない状況なので、更に人員削減をする企業が増加し、雇用は更に悪化していく。	
	職業安定所（職員）	・12月末で派遣労働者の契約を解除したり、契約を更新しないといった情報が多数あり、非自発的離職者が増加傾向にある。	
	職業安定所（職員）	・企業収益や生産量が大幅に減少している。それにより、雇用調整等で休業を計画している企業が増加している。来年3月までに減産や人員整理を予定している企業が多い。	

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
		民間職業紹介機関（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・製造業を中心に、派遣社員の契約打ち切り、契約社員の雇止めから、正社員のリストラを実施中、あるいは計画中、検討中の企業が激増している。 ・正社員を目指す活動が活発になってきているが、現実には新卒採用枠の減少、内定先企業の倒産なども含む内定の取消し、派遣会社への就職活動の見直しなどが起こっており、実社会はこれに対応しきれていない。ますます雇用状況の悪化が見込まれる。
		学校〔専門学校〕（副校長）	

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	その他専門店〔雑貨〕（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> ・商品が売れない状況下でも、弁当箱やリフォームに使用する補修用品などの節約志向の商品は売れているので、このような別の着目点から少しずつ売上が回復していく。
		住宅販売会社（従業員）	<ul style="list-style-type: none"> ・12月に入り住宅ローン金利が下がったこと、過去最大の住宅ローン減税が現実になれば決算前に在庫処分を行う業者の値下げ物件の購入が進むと思われるため、景気はやや良くなる。
	変わらない	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・当店ではそれほど不況の影響は受けていないので、先行きも変わらない。
		百貨店（売場主任）	<ul style="list-style-type: none"> ・クリスマス、年末商戦、先行クリアランスを見る限り、年明け以降、急激に良くなることは考えられない。
		百貨店（広報担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・おせち、クリスマスケーキ等の早期受注やお歳暮ギフト、展開を強化したセールについては前年を上回って好調である。独自性の高い施策と仕掛けへの反応はある。
		百貨店（販売促進担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・消費者は皆、それぞれの生活をスリム化しており、百貨店はその影響をまともに受けている。この傾向はしばらく変わらず、スリム化促進層は庶民だけでなく富裕層にまで広がっていく。その反面、安心安全、エコなどへの欲求は更に高まると予想されるので、全面的にアピールし、新たな消費意欲を喚起する必要がある。
		百貨店（店長）	<ul style="list-style-type: none"> ・消費者を取り巻く環境は、アメリカ金融界から端を発した世界的株価の下落、急激な円高による日本の自動車関連輸出企業の大幅減益予測、中小企業での資金不足など、不安要素が改善されておらず、冬のボーナス減少など年末消費を改善する要因がない。消費者の消費全般に対する抑制意識は今後更に強まる。
		百貨店（業務担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・ガソリン代が相当安くなってきているように、目に見えて安くなっているものもあるが、百貨店の商品で単価が下がっているものはない。そのような点からクリアランス期などで一時期売上が伸びたとしても、通常商品について今後売上が伸びるとか前年維持することは、このような状況では非常に厳しい。ここ数か月先を見渡してみても、明るい材料が全く見出せないなかでは、同じような売上低迷を覚悟しなければならない。
		スーパー（仕入担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・各社共に価格強化が続くなかで、客は必要な分しか買わず、買い控えをする状況は今後も続く。
		コンビニ（店長）	<ul style="list-style-type: none"> ・今の時期だからこそ、たばこを引き金とした他の商品の品ぞろえ及び品質、接客、クリーンネスという三大原則をしっかり守っていけば、それほど売上の低下はない。
		衣料品専門店（店長）	<ul style="list-style-type: none"> ・有力なヒット商品が出ない限り、今後、消費マインドは上がらない。
		乗用車販売店（販売担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・近々新型車が導入され一時的に売上が伸びるが、ユーザーも購入に関して更に慎重になるので、今後も伸び悩みは続く。
		乗用車販売店（販売担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・毎月、毎月、計画台数を大幅に下回っていること自体が、景気が悪くなってきたことを現している。ユーザーが買換えを相当慎重に考えている状況のなかでは、今後2～3か月間も良くはならない。
		一般レストラン（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・例年だと今より売上が良くなっていく時期であるが、今の段階では読めない。
スナック（経営者）		<ul style="list-style-type: none"> ・1月の新年会を期待しているが、このままではどうなるか不安である。もっと客に来て欲しい。 	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店(従業員)	・一般的な不況感は当分の間続く。昨今の円高は海外渡航にとっては追い風であり、原油価格も下がっているため1月から燃油サーチャージが下がることもプラス要素ではあるが、それを帳消しにして余りある今の不況感である。この引っ張り合いはしばらく変わらず、現況の好転は望めない。
		旅行代理店(従業員)	・1~3月までの団体旅行の動きが無い。国内の各ホテル宿泊担当者からも、予約数が伸びてこないと聞いている。
		旅行代理店(従業員)	・増える要素も減る要素もない。
		通信会社(営業担当)	・新生活の始まる時期であり、ある程度の盛況は予想できるが、景気自体が良くなるとは言えない。
		通信会社(管理担当)	・販売量は横ばいで、劇的な増減はない。
		ゴルフ場(支配人)	・1~2月期の来場者の予約が例年並みである。
		パチンコ店(経営者)	・来年の1~3月を考えると、やや悪くなるかとも思うが、新機種も出てくるので、今の悪い状態よりは悪くならない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・3、4月は卒業、入学等で繁忙期に入る。年末年始の様子を見てみると、良くはならないものこのれ以上は悪くならないように思えるが、客単価は前年に比べ若干落ち込んでいる。
		その他レジャー施設 (経営企画担当)	・プロ野球関連の商品、サービスに関しては、大きなイベントが予定されているため、話題的に盛り上がることを期待している。経営環境は厳しいが、それを相殺できるだけの話題になればと考えている。
		その他サービス[結婚式場] (従業員)	・しばらく現在の状態が続く。昔のような大披露宴を希望する客はほとんどいない。
住宅販売会社(従業員)	・新しい住宅ローン控除に期待したいが、新制度の内容くらいでは住宅という高額商品の購買意欲は沸かない。		
やや悪くなる		一般小売店[酒類] (経営者)	・すべての商品が値上げしているなかで大型小売店では毎日のようにチラシを入れ価格競争をし、購買をあおっているようだが、お互いに良くなるとは思えない。
		一般小売店[衣料・雑貨] (経営者)	・客の様子を見てみると、不足した商品は買い求めているが、余分な1枚を買うことに対してはなかなか慎重である。今後も売上が落ち込む状況は続く。
		一般小売店[文具] (販売企画担当)	・年末年始に関しては、どうしても必要な商品のため客が買いに来ていたが、この先は売れる商品がなく、メーカーの値上げ等もあるので、客はお金を出し渋る。
		一般小売店[茶](営業担当)	・商品加工費や包材コスト等の値上げ傾向が進むなかで、客への値上げ交渉時に他社と価格競争が生じるケースもあり、各業者共に低利益での営業活動を強いられており、景気の先行きはますます悪くなる。
		百貨店(管理担当)	・先行き不透明な状況は消費をますます後退させ、富裕層さえも支出に関してはかなり敏感にならざるを得ない。
		百貨店(総務担当)	・客の購買意欲はますます減退し、1、2月のバーゲンの売上もほとんど期待できない。
		百貨店(企画担当)	・原油、商品先物価格の低下が著しいものの、当面は一部を除き、仕入価格、販売価格の低下にはつながらない。金融、証券市場の混乱、企業業績の悪化は個人消費を更に冷やすので、やや悪くなるでは済まないかもしれないが、円高が仕入価格、販売価格に本格的に反映されることを期待している。
		百貨店(営業担当)	・現状の傾向に大きな変化はなく、全体的な下降傾向は続く。過剰在庫処理による単価ダウン及び生産調整のため、来春物の供給減の影響を受ける可能性は十分に考えられ、アパレル関連は厳しい状況を脱するために時間を要する。食料品については大きな落ち込みはなく、堅調に推移する。
		スーパー(経営者)	・客の買い方が非常にシビアになってきている。当店の商品は生活必需品なので基本的には買ってもらえるが、点数が減少し、高額品がなかなか売れなくなっている。必要以上のものは買わず、晴れの日の売行きも鈍くなっている。客の買い控えは今後も続く。
		スーパー(店長)	・この数か月で客の買い方が大きく変わっており、年配客はお勧め品の安価な野菜を買い、若い人は品質よりも量目が多くて安い品を好んで買う傾向にある。半年前までは考えられない状況であり、客の話を聞く限り、3か月先の景気は現状維持というよりはやや悪くなっていく。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（統括）	・年末年始の客の買物動向を見ても、価格に対して非常に敏感で、前年より価格が上がっている商品については非常に細かく買っている。また、自分で作れるもの、家庭でできるようなもの等の余計なものについては買い控えている傾向がある。先行きも厳しい。
		スーパー（仕入担当）	・年明けはますます失業者が増え、世界的な不況となり、消費は大きく冷え込む。
		コンビニ（経営者）	・値上がりしている商品があるために売上が上がっている部分があるが、客単価は下がっている。これから先、物価が落ち着き、収入も上がってくると良いが、そうは思えない。先行きは厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	・安価な商品や割引商品に対しては客の動きや関心が見られること、期末での競争店出店の可能性が高いことなどから、先行きは厳しい状況となる。
		コンビニ（商品開発担当）	・今のところは明らかな買い控えは見られないが、昨今の情勢からかんがみても、年明けから少なからず影響が出てくる。
		コンビニ（商品開発担当）	・現行の経済、政治等の動向からかんがみて、どう考えても消費者の消費行動が上向きような材料は見当たらない。
		家電量販店（経営者）	・10～12月は月を追って売上が低下している。年が明けても売上が上向きと期待できる商品は見当たらない。春の需要をいかに先回りして取り込むかがポイントになる。
		高級レストラン（支配人）	・当店のような高級店は、苦戦が続いている。景気に左右され、このまま法人利用の減少は続く。
		都市型ホテル（支配人）	・前年に比べ先々の予約状況が悪くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・全体的な景気の冷え込みがプライダルマーケットにも影響してくることが考えられるので、かなり厳しい状態になる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・既に決定している宴会でキャンセル料金の問い合わせをしてきた会社が3社あり、今後キャンセルが発生する可能性は十分にある。4月の宴会の入込客数は、前年比60%、5月は同70%と厳しい状況にある。また、宿泊の予約率も前年より10ポイント以上悪い状況にある。レストラン関係はこれから予約が入るが、12月の状況から考えると客足は伸びない。
		タクシー運転手	・タクシー利用は固定客中心で、景況感は底にきた感じもあり、これ以上利用客が減るといったことはないが、今後は他業種からタクシードライバーに転職する人が多くなり、現在の運転手の売上は減少する。
		タクシー（団体役員）	・この年末の稼働状態を見る限り、この先も契約企業の交通費節約や、一般利用者のタクシー乗り控えが増えると思われる、ますます厳しい状況が続く。
		通信会社（営業担当）	・ランニングコストの見直しを行う客が今後ますます増えていくことが予想され、特に支払額がプラスになるテレビサービスは苦戦が予想される。
		通信会社（営業担当）	・大手自動車メーカーから始まった人員整理の動きが周辺の部品工場等にも波及していくと、当社の営業活動にも大きな影響が出てくる。
		通信会社（営業担当）	・競合他社の攻勢は更に強まり、消費者保護の流れや消費マインドの冷え込みから、テレビ、インターネット、電話に純増の苦戦が予想される。
		通信会社（総務担当）	・競合相手の営業活動により、現在当社が把握できていない大型集合住宅の解約が今後出てくる恐れがある。
		通信会社（営業担当）	・不動産管理会社の話から、引越が少ない状況なので、来年の繁忙期に影響が出る。ただし、転出も少ないと考えられるので解約もその分減少して、マイナス面はあるにしろ最悪な状況にはならない。
		観光名所（職員）	・今後、円高や株価の暴落等で客が次第に金銭を使うことがなくなり、観光というイメージではなくなるのではないかと考えられるので、やや悪くなる。
		ゴルフ練習場（従業員）	・当練習場、レストラン共に売上が微増で、まだ影響は出ていないが、客の状況、様子からみると、景気は悪くなるような雰囲気である。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・冬季講習の申込者数が前年比3割減となっている。
		設計事務所（所長）	・建設業、不動産業の倒産がどこまで続くか見当もつかず、良くなる見込みはない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		設計事務所（職員）	・急激な不況は世界的な経済社会の問題であり、建設業界の自浄努力のみで好転するとは考えにくい。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅減税などいろいろ言われているが、まだまだ先行きが不透明なため、今月よりも悪くなる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・当商店街では、大型店との協調でイベントを打っているのですが結構来るが、客は周辺の商店街にはお金を落とさず、食料品以外は買わない。この暖冬で衣料品も全くといっていいほど売れず、今後も現在の経済状況などを考えると一層厳しくなっていく。
		商店街（代表者）	・商店街を通行している客の様子を見ると、ウィンドウショッピングはするが、今までと比べて買物はしていない。来客数もかなり減ってきており、単価の低いものは買うが、単価の高いものについてはほとんど客が来ない状況なので、今後が大変心配である。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・日々の生活が大変な時代になり、客は消費を控えているようで、年の瀬の12月でも前年比1割減なので、先行きは厳しい。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・リストラや解雇などがマスコミで騒がれていて、景気は下向きであり、良くなる方向性は見えない。年末にきて来客数、販売量共に厳しい状況になっており、年明け以降もこの状況は続く。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・7、8軒あった競争店が当店だけになって競争相手がいない分、売上は確保出来ているが、業種的にこれから売上が落ち着く段階にあるので、影響が出てくる。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・テレビのニュース等でも景気の悪い話はないので、客はどうしても耐久消費財は買い控えるようになるので、これから先も悪くなる。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・連日の雇用悪化のニュースで、将来の不安から消費の節約傾向は当然続きそうである。
		百貨店（総務担当）	・年明けから更なる企業収益の悪化傾向が表面化することが予測されるなか、最大の焦点である雇用問題解決なくして消費、経済の回復は難しい。また、株価、金利、為替の不安定要素が、更に消費経済を縮小化する。
		百貨店（広報担当）	・一部のブランドショップでは、通常1月から始めるクリアランスセールを12月末からに前倒ししているところもあり、1月のクリアランスセール初日の売上を先食いしている。このため、今まで初売りは好調だったものが今回は不透明になり、さらにその後の売上不振も確実となると、1月は相当の減収が予想される。
		百貨店（営業担当）	・消費が不要不急になっており、婦人服、紳士服、子供服の衣料関連を筆頭に家庭用品、食品といったデイリー商材に至るまですべての商品が不振である。景気回復には相当な時間が必要である。
		百貨店（販売促進担当）	・政治不信、雇用不安、株価暴落等に関する世界のニュースが1日中放送されており、消費マインドがマイナス思考になっている。売れないから製造しない、製造しないと賃金も下がるという負の連鎖が今後は更に進みそうな状況なので、見通しは暗い。
		百貨店（販売管理担当）	・製造業の雇用や賃金に対する不安はますます増大する傾向にあり、株価も浮上する見込みがない。消費は冷え込む一方で、デフレも進行すると予測されており、景気は更に悪化する。
		スーパー（統括）	・このところの内外問わずの景気悪化に伴い雇用環境が非常に厳しくなっている。一般の消費者を見ても自分の生活は自分で守るという意識が非常に強くなってきている。ここへきて、主力である食料品の買い控えもかなり強くなっており、景気はしばらくの間、厳しい状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・買上商品の中心がプライベートブランドの低価格品にシフトし、売上額が落ち続けている。この傾向はしばらく続きそうである。
		コンビニ（経営者）	・国内、国際的にも大変な危機に陥っているので、消費マインドが非常に落ちている。この状況は来年一杯は続く。
		衣料品専門店（経営者）	・11月から冬物バーゲンを続けているので、1月からの冬物に期待はできない。大変悪くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・不景気感が価格にかなり影響する。粗利益の確保も冬物消化も不安であり、続く梅春商材は全く予測が立たない。特に2月商戦が不安である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・従業員のカットや新卒採用の取消し等、不安材料が多すぎて、買物を楽しむゆとりが感じられず、先行きは不安である。
		衣料品専門店（経営者）	・町の大きな会社も派遣切り等で良いうわさがないので、一般の客が買い控えをしている。先行きも厳しい。
		衣料品専門店（次長）	・米国の金融問題から波及した国内企業の急速な減産や人員削減などの心理的な要因が、年末になってから更に顕著になっている。買い控えにより前年の85%程度に落ち込むと見込んでいる。
		衣料品専門店（営業担当）	・世界的な不況の波に、今後は購買意欲が低調になる。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車整備は順調だが、販売は前年度の5割減と芳しくない。この状況は来年も続く。
		乗用車販売店（経営者）	・先行きの見えない状態で自動車業界全体が冷え込んでいる。マスコミ報道が客の不安をあおっている。
		乗用車販売店（営業担当）	・自動車業界全体が大打撃という報道が多くあるため、ユーザーも影響され、必要に迫らなければ購入を見送ることが多くなる。
		乗用車販売店（総務担当）	・このまま推移すれば、今後は販売台数が前年比50%台にまで落ち込み、雇用問題にまで発展してしまう。早く景気回復策を講じて欲しい。
		乗用車販売店（渉外担当）	・年が明けても、世界的な景気不安及び国内の金融、雇用、景気対策などの身近な不安材料が解消されるまで市場活性は期待薄である。新商品投入はあるが、来年4月以降に自動車関係諸税の軽減が打ち出されており、1～3月の買い控えが懸念される。そのため、年初の立ち上がりから非常に厳しい販売環境となる。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・来客数はそれほど減少していないものの、購買意欲は低く、売上は伸び悩む。
		一般レストラン（店長）	・比較的上場企業が集まっている場所にある店なのだが、その中でも、経費削減で配置転換による人減らしがあるようで、来客数は今後更に減少していく。
		一般レストラン（スタッフ）	・悪い材料ばかりで、良くなる材料は全くない。
		都市型ホテル（経営者）	・サービス業、特にホテル業はますます悪化していく。大きな手立てを打つこともできず、個人の財布のひもも固いので、先行きは全く不透明である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・不景気で婚礼も縮小傾向にあるので、悪くなる。
		タクシー運転手	・大企業のリストラ族をタクシー運転手として大量に雇用しようとしている会社があるようだが、ようやく供給過剰を少しでも正常にという機運があるところに水を差しそうである。来春はタクシー界にも悲鳴をあげるほどの、不況の嵐が吹き荒れそうである。
		タクシー運転手	・客が入っているのは居酒屋などで、高級な料理屋にはほとんど入っていない現状から考えると、今後の見通しは非常に厳しい。会社によっては一切タクシー料金を出さないというようなどころも出ている。
		タクシー（団体役員）	・利用者数も少なくなっているなかで、これだけ経済状況が悪くなれば、年を越したら余計悪くなる。
		美容室（経営者）	・周辺には生産業者が多いが、仕事が減ったり、失業が増えたりしている。マスコミが騒いでいることもあり、消費力はかなり落ちており、先行きも厳しい。
		美容室（経営者）	・暮れの割に散髪に来る客が少なくなっているため、今後も厳しい。
		設計事務所（所長）	・2～3か月先どころか、来月、明日からの仕事が無いような状態である。
		設計事務所（所長）	・産業界も経済界もほとんど業務縮小で立ち行かない状態である。特に、建築業界はひどい状況である。
		住宅販売会社（経営者）	・不動産市場が急速に冷え込んでしまい、その上、銀行の建設業者や不動産業者、中小企業に対する融資での貸し渋りや貸し剥がしがひどくなっている。中小企業は資金不足に陥っている。金融機関の融資促進対策が待たれている。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・かつてないほどに需要が落ち込んでおり、体力のない会社からつぶれていくような状況のなかで立ち直るのはなかなか難しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない		
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・料飲店が廃業するようになっているので、もう少し状況は悪くなる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・個人の実印や銀行印は横ばいだが、法人の会社印が非常に落ちている。特にゴム印のスタンプの需要が非常に低迷している。先行きは厳しい。
		化学工業（従業員）	・定期的に受注している製品、特に電気部品、自動車部品の受注のキャンセルが出ており、生産量が減少している。
		電気機械器具製造業（経営者）	・大手自動車メーカーでさえ赤字転落なのに、当社に影響がないわけがない。大地震の後の津波がこれからやって来るような恐れを抱いている。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・美容室の現場に徐々に景気後退の影響が出てくると思われる、その結果、材料費削減、新規出店、店舗改装の見直しが図られる。
		建設業（経理担当）	・設備投資はどの業種も今は控えてしまい、また、金融機関の審査が厳しくなっているため事業資金の融資調達が難しくなっており、今後も厳しい。
		輸送業（財務・経理担当）	・年明け以降は物量が減り、更に悪くなる。
		通信業（広報担当）	・年明け以降は顧客の倒産が更に増え、リースの審査にも通りにくくなることが見込まれる。
		不動産業（経営者）	・客が減り、これからの見通しが立たない。
		不動産業（総務担当）	・3年先に販売可能なマンション用地の売り込みがあっても、先行きが不透明過ぎて、適正価格でも購入に二の足を踏む状況となっている。入居率100%であった賃貸オフィスについても、ついに2～3か月先に数%の空室が出る見込みとなっており、将来の景気は確実に悪化する。
		広告代理店（従業員）	・数年間販売していた製品の解除通知を受けた。今後も先細りが懸念される。
		社会保険労務士	・良くなる要因が見当たらない。
		経営コンサルタント	・良くなる材料が見当たらない。
		経営コンサルタント	・製造業と一部のサービス業に大きな影響が出ているが、賞与の減少、消費者の警戒心が浸透してくるであろう今後は更に深刻になる。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・現在でも大変悪く、経営が大変困難な状態であるが、まだそれでも底が見えない状況であり、これから更に悪くなる。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年末に入り、建設、不動産業界の不況は更に悪化し、景気全体が冷え込んできている。マンション建設はあちこちで中断し、また売れずに残った空き部屋も目立っている。マンションにターゲットを絞った営業をしている当社としては、今後の見通しは明るくない。
		悪くなる	食料品製造業（経営者）
繊維工業（従業員）	・今後、景気の悪化による繊維業界への発注量の減少は、3～4割にも及ぶとの予測もあるほか、金融機関の貸し渋りも激しく、当業界は四面楚歌という状態である。		
出版・印刷・同関連産業（経営者）	・1～3月には製紙メーカーの大幅減産が大きく影響する。		
プラスチック製品製造業（経営者）	・あらゆる分野で受注減少が続き、新製品開発の予定も皆無で良い材料は見当たらない。		
プラスチック製品製造業（経営者）	・売上が伸びず、受注が減っている。年度末に向けて、これからますます客の購入が減るので悪くなる。		
非鉄金属製造業（経理担当）	・100年に1度の不況とニュース等で言われているが、当社も50年以上やっているが、もしかしたら畳まなければならないかもしれない。親会社より来年早々説明会があるとの連絡が入っている。		
金属製品製造業（経営者）	・仕事そのものが無くなっている。価格、納期以前の状況にあり、1か月余りでこの変化に驚いている。今後は悪くなる。		
金属製品製造業（経営者）	・客先の生産調整や設備計画の様子などを見ながら、じっと待って、安い単価、コスト削減でも仕事を請け、経営の成り立つようなコストダウンの努力をするほかない状況であり、見通しが立たない。		
一般機械器具製造業（経営者）	・受注がこれまでにない最低の状態であり、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
		一般機械器具製造業（経営者）	・ 来月、再来月の内示を見ると、売上が今月の2～3割に なってしまうような状況で、弱っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ 大型から小型までの広範囲な表示装置の製品を扱っている が、全国的な需要が落ち込んでいる上に景気が一段と下落す る方向に向かっているため、耐え忍ぶ体制を作らなければなら ない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・ 良くなる兆しは何も見えない。周囲からも悪い話ばかりが 聞こえてくる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・ 得意先も先が見えないと言っている。先行きは不透明であ る。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・ 50年近くトラック一筋で商売をしているが、不景気という のは半年や1年掛かって悪くなっていくものなのだが、今回 は製造業の崩壊というか破局というか、良い時から、あっと いう間に全然動かない状況になっている。例年であれば仕事 がある時期だが、年度明けの仕事もない状況なので、半年先 のことは全く分からない。町工場は3分の1くらいはつぶれ るのではないかとみている。
		その他製造業〔靴〕（デザイン担当）	・ 仕事量の減少、工場の閉鎖は、止まる様子が見られない。
		輸送業（総務担当）	・ 年度末にかけて例年出荷が増えるが、今年度は例年を大幅 に下回る見込みなので、売上は激減する。
		金融業（従業員）	・ 不動産、資金調達市場は、銀行の3月末決算を迎えている ため動きを見せておらず、それまではこれ以上、上向きとな る動きは少ない。
		金融業（審査担当）	・ 大手自動車メーカーの減産の影響による派遣、季節労働者 の解雇に伴い、地元商店等への影響が深刻となる。
		金融業（支店長）	・ 企業の業績が悪いので、現在政府が行っている緊急特別融 資の申込が殺到している。様々な業種の話の聞くと、来年以 降は売上の目途が立っていない、仕事の受注が来ていないと いう状況であり、今後はますます悪くなる。
		金融業（審査担当）	・ セーフティネット保証の利用希望者は多いが、現実的には 赤字、債務超過等で財務体力がない企業は調達できない。今 後はますます資金繰り破たんが増える。
		広告代理店（経営者）	・ 基幹産業である自動車メーカーがせきを切ったように思い 切った生産縮小を早い段階から始めており、しかも工場閉鎖 等のインフラレベルでの縮小なので、先行きは暗いイメージ しか浮かばない。今の景気が今後の常態になってしまうので は、とまで感じる。大手自動車メーカーではこれから最終四 半期で通年の広告予算を3割削減するという。その企業の出 稿量は半端ではないので、媒体費の値崩れが更に進む怖れが ある。
		経営コンサルタント	・ 中堅のトラック運送事業者は、自動車、家電など、輸出の リーディング企業の部品輸送を行っているが、今回の環境変 化で、物量が急減し、10～12月の売上は約30%減となってい る。各取引先での情報収集の結果、今後60%減までいくの ではないかと覚悟しているという話である。取引銀行でも今後 の成り行きに警戒感が強まり、毎年行っていた年末賞与のた めの短期借入れに関して、今年は交渉が難航したということ である。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・ 景気低迷の影響が大きく、ますます取引先の活気がなく なってきた。今後、工場稼働率の更なる減少が予想され る。
その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・ 取引先の受注量が落ちてきており、今後は悪くなる。		
雇用 関連	良くなる		
	やや良くなる		
	変わらない	人材派遣会社（営業担 当）	・ 正社員の派遣社員化もなく、派遣社員を増加する計画も出 てこない。証券業などで一挙に100人単位で派遣を減少させ た動きは止まり、動かない状況である。
		求人情報誌制作会社 （編集担当）	・ 良くなるという判断材料が今のところ見えない、雇用関連 に関してはしばらくはこのまま低調で推移する。
		職業安定所（職員）	・ 求職者数は増えている状況であるが、求人数自体は減少し ている状況にあるため、求職者とのミスマッチがあり、採用 者数もそれほど増えるとは予想されない。
やや悪くなる	人材派遣会社（支店 長）	・ 派遣契約を更新せず終了したり、直接雇用に切り替える予 定の企業があるため、今後はやや悪くなる。	

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
		人材派遣会社（業務担当）	・1月は例年受注が極端に下がる。また、来年は一定期間派遣を使えなくなる抵触日を迎える企業が多数出てくる。派遣会社は生き残りをかけた厳しい年になる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・採用数を減らし、人材採用予算を縮小する動きは始まったばかりで、今後はますます厳しくなっていく。
		職業安定所（所長）	・非正規労働者の事業主都合離職者の増加に加え、正社員の希望退職者募集に応募した離職者も増加傾向にある。求人開拓等に訪問しても、企業の採用意欲は減退しており、求人確保が厳しい状況が続いている。また、休業、教育訓練等の雇用調整にかかわる相談も急速に増加している。今後は厳しい。
		職業安定所（職員）	・製造業で休業等雇用調整に関する相談が増加しており、また、外国人労働者を含めた非正規労働者の解雇による相談も増加している。雇用情勢は一層厳しくなる。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・景気の悪化で、前年度に比べて追加求人が少なくなっている。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・来年度の解約通知について、現在来ているものを含め、急ぎょ契約解約通達がなされるため、今後も解約が減ることは考えられない。
		人材派遣会社（社員）	・最近派遣切りや正社員切りなど、企業が人件費を削減して対応している背景があり、当社のような人材派遣業は厳しくなる。
		人材派遣会社（支店長）	・取引先の中には業務集約やサービスの質を落とさないための派遣増員依頼があるものの、全体的に良くなる材料が見当たらない。
		人材派遣会社（営業担当）	・現在、契約が終了しているのは製造業が中心で、まだ直接的な影響は少ないが、今後、他業種、他職種にも波及してることが見込まれる。
		人材派遣会社（営業担当）	・雇用状況が安定しない限り景気回復はない。2～3か月では雇用状況は安定しない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・全体的に求人動向の動きが鈍いが、中でも飲食業界の動きが特に悪い。求職者の動きが顕著になっているものの、企業側が抱えきれない状態なので、このまま業績悪化が進めば、求人活動にも大きく影響が出る。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・これから3月にかけて失業者が爆発的に増え、それからやや遅れて新卒採用に打撃が出るので、来年一杯はだめである。
		職業安定所（職員）	・世界的金融危機を背景に雇用情勢は下降局面にあり、現在、派遣労働者や期間工等の非正規雇用労働者を中心に大量離職が発生しており、今後も離職者の拡大が懸念されている。また、新規学卒者についても、大学生等を中心に採用内定の取消しが出始めている。
		職業安定所（職員）	・解雇、雇止めによる新規求職者の増加傾向が顕著化している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は5月以降前年同月比で減少を続けているが、11月には減少率が30%を超えている。当月は10%程度の減少となる見込みであるが、依然として非正規労働者の削減は続いており、今後は正社員の人員削減にも注視しなければならない状況となっていく。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人案件の減少傾向に下げ止まりが見られず、底が見えない状態である。
		民間職業紹介機関（職員）	・3月末までに来期計画を検討する段階にある企業が多いと思うが、良い兆しが見えにくいいため、採用数を更に抑制する可能性が高い。

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		
	変わらない	一般小売店〔惣菜〕（店長）	・現状では、好転する要因が見つからない。この状態がしばらく続く。
		スーパー（店員）	・今後良くなる要素はなく、年明け以降も現在の状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・購買意欲の減退傾向は、今後も継続する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（売場担当）	・景気後退の報道が盛んに流されるため、消費者の心理はますます冷え込む。衣料品も、必要最低限しか売れなくなっていく。
		乗用車販売店（従業員）	・政府では景気刺激策が検討されているため、これ以上悪くなることはない。
		一般レストラン（スタッフ）	・ガソリンが安くなっても、外食が増えそうな様子は見られない。客の顔ぶれも同じである。
		観光型ホテル（販売担当）	・1～3月は、低価格商品の特需がある。しかし、その他の動きが悪いため、良くはならない。
		テーマパーク（職員）	・積雪が少ないなか、人工降雪機を導入している当地方のスキー場への期待が高まっている。そのため、不況下でも来場者数は維持できる。
		ゴルフ場（企画担当）	・2月の予約状況を見ると、前年よりも好調に推移している。ただし、天候に左右される要素が強く、良くなるとまでは言えない。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・主力のレンタル事業では競争が激しく、値上げができない。そのため、厳しい状況は変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・円高が続く限り輸出業者の不振も続くため、今後も厳しい。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・雇用の悪化等の情報が多く、良くなる材料は全くない。個人、法人共に、現状よりも悪くなる。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・今後所得の減少が見込まれるため、生花のような商品は売れなくなる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・大手企業による大幅減産、投資計画の先送り、人員整理などが次々と発表され、客はますます消費を抑える。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・贈答品に関しても、コンビニやスーパーとの競争が厳しくなっている。少ない客の奪い合いによって、価格も低下傾向にあり、今後は更に悪くなっていく。
		百貨店（売場主任）	・買物をする意欲が客から感じられず、今後は一段と悪くなっていく。
		百貨店（企画担当）	・価格を安くしても売上は確保できず、打つ手が思いつかない。個々の企業ができる努力の範囲を超えており、回復する見込みは全くない。
		百貨店（販売担当）	・2、3か月先はセールも終了しており、新作もかなり出てくる。しかし、新入学、新就職の客の購入も、かなり厳しい。
		スーパー（経営者）	・決算期を迎えるが、大幅な減益に伴い、経営者も社員も所得は減少する。その結果、景気は一段と悪くなる。
		スーパー（店長）	・マスコミの過剰報道により、客の財布のひもは今後も一層固くなっていく。
		スーパー（営業担当）	・マスコミによる過剰報道などにより、消費者の購買意欲は一層停滞する。
		スーパー（仕入担当）	・ボーナスが期待よりも少なかったため、財布のひもは固くなっている。消費期限切れ間近な商品の値引きを目当てに来店する客が増え、ビールよりも発泡酒、発泡酒よりも第3のビールを求める客も増えるなど、低価格志向はますます強くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・競争の激化と客単価の低下は、今後更に進む。
		コンビニ（店長）	・近隣の繁華街の飲食店経営者から、12月末か3月末で店を閉めるという話をよく聞く。その影響で、特に夜の来客数が減少に向かう。
		乗用車販売店（従業員）	・今後も非常に厳しい状況が続く。ただし、ガソリン価格が低下した結果、これまで解消していた渋滞がまた起きている。今後は、自動車用品の販売も増える可能性がある。
		観光型ホテル（経営者）	・宿泊の予約状況を見ると、前年と比べて出遅れているわけではない。しかし、製造業を中心に雇用不安があり、今後は心理的な要因からお金を使わない動きが出てくる。
		通信会社（サービス担当）	・自動車製造業では今後も解雇が続くため、電話回線やインターネット回線の解約が増加する。
		美容室（経営者）	・テレビで不景気だと何度も報道され、客足が遠のいていく。
		美顔美容室（経営者）	・多くの業種で不況にあるため、将来不安によって節約志向が高まり、エステに来店する客は減少する。

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
		住宅販売会社（従業員）	・ 今後は、自動車不況の影響が出てくる。しかし、住宅展示場はお金を掛けずに楽しめるため、展示場への来場者数は増える。その結果、少数ながら自己資金がある客からの受注は取り込める。
		住宅販売会社（企画担当）	・ 客との会話では、雇用不安とか株価の低迷の話題が多く、今後も財布のひもは固い。
	悪くなる	商店街（代表者）	・ 高額所得者の資産運用がうまくいっておらず、今後も高額品の購入は鈍ってくる。また、これから年度末に向けて、倒産する企業も増えてくる。
		商店街（代表者）	・ 法人需要だけでなく、個人消費も落ち込む兆しがある。
		商店街（代表者）	・ 自動車製造業など輸出関連企業の業況悪化に伴い、今後は関連企業にも影響が広がり、消費も低迷していく。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・ 企業業績は明らかに悪化しているため、決算期にかけて消費も一段と落ち込む。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・ 今後倒産の増加が懸念されるため、安売りによる生き残り競争が始まって、利益の確保は難しくなる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・ 1～3月に閉店する飲食店が増加するとの情報が入っている。その影響で、酒類の販売量も減少する。
		百貨店（企画担当）	・ 下げ止まる様子はない。クリアランスセールで特価品が動く可能性はあるが、セール後はその反動で全く売れなくなり、トータルではマイナスとなる。
		百貨店（売場主任）	・ 例年12月になると、クリアランスセールはいつからかといった問い合わせが増えるが、今年はその問い合わせすらない。クリアランス期に入っても、客の購買意欲は低下したままである。
		百貨店（企画担当）	・ このところの売上の減少幅が大きすぎることに加えて、雇用不安もあり、今後改善に向かうとは考えられない。
		百貨店（販売担当）	・ 大手企業の業況悪化がボーナスの減少によって家計にも実感されるようになってきており、財布のひもはこれまで以上に固くなる。
		百貨店（外商担当）	・ 客の様子を見ると、今後良くなるようには感じられない。店頭の販売量、売上も減少しており、この状態が続くと危機的状況になる。
		百貨店（販売担当）	・ セールの終了後で消費が冷え込むなか、雇用不安の高まりにより、客は買物どころではない。
		スーパー（経営者）	・ 小さな街に大型スーパーが2店も出店したため、中小の小売店は壊滅状態である。大型店にも十分な客は流れておらず、首の絞め合いで、お互い苦しみながら営業するしかない。
		スーパー（経営者）	・ 自動車製造業の失速もあり、客の節約志向は今後も続く。その結果、飲食業を始め中小の小売業でも売上の減少が続く。
		スーパー（店長）	・ 自動車製造業の失速に伴う所得の減少により、今後は消費の減退が一段と進む。
		コンビニ（エリア担当）	・ 良くなる要素が見当たらない。可処分所得が減っているため、コンビニでも気軽にお金を使わなくなる。また、競合店が来月末に出店するため、更に厳しくなる。
		コンビニ（店長）	・ 高額商品の動きが悪く、買上点数も減少している。客は自動車メーカーの下請企業で働く従業員が多いため、今後は更に深刻になる
		コンビニ（企画担当）	・ 販売数量の減少に加えて、どの商品に対しても低単価志向が強まるため、今後は目に見えて悪くなる。
		コンビニ（商品開発担当）	・ 今後も、自動車製造関連を中心に、近隣の労働人口は減少していく。その影響が出てくる。
		衣料品専門店（経営者）	・ イベントを前倒した結果、その後の来客数は減少する。
		家電量販店（店員）	・ 需要減に対応するため、社内では人員整理が具体化する。今後、派遣社員、臨時社員の順番で削減が進む。
		乗用車販売店（経営者）	・ 雇用情勢が良くなる兆しがないため、今後は一段と厳しくなる。
		乗用車販売店（従業員）	・ 3か月ほど前からの販売の落ち込みにより、在庫が急速に膨らんでいる。加えて、今後は新型車が投入されるため、在庫調整は更に難しくなる。
		乗用車販売店（従業員）	・ 販売増が見込める要素は全くない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住関連専門店（営業担当）	・リフォームは、金額は小さいが需要が見込める。しかし住宅購入に関しては、住宅ローン減税の行方を見守るなど、客の様子見は変わらない。賃貸マンションでも空室が増えており、建築現場は止まったままである。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・不況報道が不安をあおっているため、客は今後も必需品しか購入しない。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・企業業績の悪化に伴い、来期のボーナスカットが見込まれるなど、今後はいよいよ家計に響いてくる。
		一般レストラン（経営者）	・12月は例年忘年会などでにぎやかになる気配があるが、今年はそんな気配が少しも感じられず、もっと厳しくなっている。
		スナック（経営者）	・客の多くは、来年からは更に厳しくなると話している。
		都市型ホテル（経営者）	・過剰な不景気報道と雇用不安などにより、消費意欲の冷え込みは一段と大きくなる。
		都市型ホテル（支配人）	・宴会部門では、企業の宴会予算の削減による影響が出てくる。宿泊部門でも、インターネットによる料金単価が大幅に低下する。
		旅行代理店（経営者）	・自動車製造業などが雇用調整を実施しているが、その影響はこれからである。今後、販売単価や販売価格の低下といった影響が出てくる。
		旅行代理店（経営者）	・大学生の就職難もあり、卒業旅行も小規模になっている。明るい要素は見当たらない。
		旅行代理店（従業員）	・近隣には自動車製造業やその関連企業が多いため、今後は一段と厳しくなる。
		旅行代理店（従業員）	・近隣には自動車、鉄鋼を始めとする製造業関連の企業が多いが、福利厚生費を削減する企業が続出している。2、3月には資金繰りが悪化して倒産する企業が増えると見込まれるため、旅行需要の激減は必至である。
		タクシー運転手	・これまでは、大手自動車製造業関係の客による夜の乗車が、売上の多くを占めていた。しかしこのところ繁華街へ出てくる人数が減少しており、この状況は今後も続く。
		通信会社（企画担当）	・当地域では自動車関連で働く人が多いため、今後は更に厳しくなる。
		通信会社（開発担当）	・来年度の業務が決まらないため、当事業所では退職の不補充や転勤により、人員を現在の半分に削減する。
		ゴルフ場（経営者）	・1～3月の予約数は、前年同月比で20%ほどに減少している。今後は、自動車不況の影響が大きくなり、相当厳しくなる。
		住宅販売会社（経営者）	・先行き不安による買い控えは、今後も続く。
住宅販売会社（従業員）	・口コミによる新規受注はあるが、数か月先までの計画的な需要は見込めなくなっている。不安で仕方がない状況である。		
その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・年末の需要期が終わり、新築現場もストップしている。見積等の依頼もない。		
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・年度末に向けて、新製品が出始めており、新たな設備投資も見込める。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業業界の先行指標となる新規住宅着工件数は、ほぼ横ばいで推移している。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・かなりの案件が止まっているため、これ以上悪化することはない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告量は、これまで減少してきたものの、これ以上の落ち込みはない様子である。
	やや悪くなる	化学工業（企画担当）	・円高などによる影響で、設備投資も一段と抑制される。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・取引先各企業では、年度末に向けて大幅な在庫調整に取り組むと話している。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・来期に掛けて、計画の見直しを含めて、更に厳しい状況になる。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・設備投資を見合わせる企業が、今後増えていく。
		輸送業（経営者）	・製造業の大手企業から、今後のトラック運送の契約解除や値下げ要求がある。
輸送業（エリア担当）		・自動車関連部品の納入便の減便がある。	
金融業（企画担当）		・企業の業績悪化に伴い、今後は残業の減少や給与の削減等、従業員の所得にも影響が出てくる。	

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
		不動産業（開発担当）	・分譲マンションは全く売れない。広告を出稿しても、反響はほとんどない。住宅ローン減税の効果も未知数であり、明るい材料は見当たらない。
		広告代理店（制作担当）	・顧客企業の動きは、ほとんど見られない。様子見がしばらく続く。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・この2、3月は、企業の倒産などが増える。ただし、原油価格の大幅な低下により少しずつ良くなる要素もあり、設備投資も出始める。
	悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・原材料価格の高騰に伴う販売価格への転嫁は進むが、販売数量は減少する。また、消費者に外食を控える動きがあり、その影響も出てくる。
		紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・主要取引先である自動車関連企業の数か月先までの生産計画を見ると、悪くなる。稼働日数も月3日ほど減少する。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・自動車不況や金融不安などにより、受注量、販売量共に今よりも悪化する。
		化学工業（人事担当）	・自動車不況による影響が、今後本格化する。
		鉄鋼業（経営者）	・大手自動車メーカーの売上低迷により、今後は関連企業の売上も大幅に減少する。
		金属製品製造業（経営者）	・見積数、設計依頼数が減少している。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・円高の影響で、受注量は減少している。今後好転する要素は全くない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・10月に値上げされた鋼材の価格転嫁が全くできていない。今後も価格転嫁は難しいことに加えて、自動車不況の影響も大きく出始める。
		電気機械器具製造業（経営者）	・3か月先までの生産見込みは、自動車、工作機械を中心に軒並み半減している。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・雇用調整は始まったばかりで、年明け以降に本格的なリストラが始まる。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先からの受注は、当面回復する見込みがない。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・今期は、後半が悪くても前半の利益によって、若干の赤字で済む。しかし、4月以降も悪い状況が続くと大変な大赤字になる。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・2月以降、主力取引先の減産は更に加速する。そのため、景況は一段と悪化する。
		建設業（経営者）	・大手自動車メーカーの不況の影響が、かなり大きくなっていく。
		建設業（総務担当）	・各分野で、難しい要素が増えてきている。
		輸送業（従業員）	・取引先企業の業績に、好転の兆しが全くない。出荷が止まってしまった企業もあり、倒産の不安も出始めている。
		輸送業（エリア担当）	・1年で最も荷物量の多い12月がほとんど壊滅的であったため、1、2月の荷物は更に減少し、もっと悪くなっていく。
輸送業（エリア担当）		・負の連鎖が続いており、景気が上向く兆しは全くない。	
広告代理店・新聞販売店〔広告〕	・1月以降の広告の出稿依頼件数は、前年同月の半分以下である。倒産寸前の広告代理店がいくつも出る。		
公認会計士	・倒産企業の増加に伴い、雇用の悪化も一段と進む。		
経営コンサルタント	・派遣社員のみならず、正社員の雇用も不安定になりつつある。治安の悪化が心配である。家が売れる状態ではない。今後も不動産は動かず、価格は下落していく。		
会計事務所（社会保険労務士）	・1～3月に、受注が全くない顧問先企業もある。年度末までに廃業する企業の増加が懸念される。		
その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・需要予測と生産計画を下方修正する他業種の影響が今後は出てくる。		
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	学校〔専門学校〕（就職担当）	・採用の抑制と正規社員から契約社員へのシフトは、今後も続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・求人数の減少は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・雇用調整の動きは、年度末に向けて一段と加速する。
悪くなる	人材派遣会社（経営企画）	・年度末に向けて、派遣先企業による開発プロジェクトの見直しが予想される。その結果、打切りとなる契約が多数発生する。	
	人材派遣会社（経営者）	・求職者は増えているが、求人はすっかりなくなっている。当社でも、年度末に正社員を削減する可能性が高い。	

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
		人材派遣会社（支店長）	・派遣先各企業の業績は、12月以降赤字に転落している。そのため、1月以降も求人数の回復は見込めない。また、派遣企業からは、派遣契約満了後の契約を更新しないことや、契約の中途解除に関する相談も増えている。
		人材派遣会社（社員）	・増員注文の減少や長期契約の打ち切りが増えており、今後の雇用情勢は一段と悪化する。自動車関連企業による人員削減の影響が大きい。
		人材派遣会社（社員）	・正社員の求人案件が激減しており、キャンセルも見られる。雇用情勢は今後一段と厳しくなる。
		人材派遣会社（営業担当）	・今後製造業が回復しても、川下の物流が回復するまでにはかなりの時間が必要である。この先も2、3か月間は、落ち込みが続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・全ての業種において、売上は減少している。今後は、中小企業の雇用にも大きく影響を及ぼす。
		人材派遣会社（営業担当）	・残業規制や操業停止など、雇用に関する不安が一段と顕在化している。当社の派遣スタッフからも景気の悪い話は聞けず、今後は更に悪くなる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車産業では、年明け以降も契約期間の満了者の契約を更新しない方針を変えていない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人は急激に落ち込んでおり、この落ち方はバブル崩壊時よりも激しい。今後は一段と厳しくなる。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・悪化のペースは落ちておらず、底はまだ見えていない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・雇用の悪化は、製造業から輸送業、金融業、卸・小売業へと広がってきている。2011年卒の新卒募集が始まっているが、採用枠は減っている。採用を取りやめた企業も既に2割ほど出ている。
		職業安定所（所長）	・ほとんどの企業が、この先の計画が全く立たないと話している。企業の存続にも関わる危機的な状況である。
		職業安定所（職員）	・この先の受注の見通しが全く立たないと話す企業が多い。
		職業安定所（職員）	・年度末に向けて、派遣社員や期間工の雇止め、解雇などが増える。
		職業安定所（管理担当）	・雇用調整に関する問い合わせが増加しており、雇用情勢は今後一段と厳しくなる。
		民間職業紹介機関（職員）	・派遣の注文数は減少傾向にあるが、余裕がある企業も含めて、今後は今以上に雇用に慎重になる兆しがある。派遣業界では競争も厳しくなる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・先行きが不透明と話す企業が大半である。

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	住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン控除の延長が具体化しており、来客数の動きに期待が持てる。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（店長）	・競合店との販売合戦が続き、厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・来店客の買上率の改善を期待しているが、客単価が低下する一方のため、全体の売上は良くならない。
		コンビニ（経営者）	・タスポ効果で来客数の増加は続いているが、この効果は徐々に低下する。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・製造業を中心とした不安定な雇用状況を見ると、1～2月は厳しくなる。3月になれば、夏に向けて客の前向きな姿勢が表れると期待している。
		通信会社（社員）	・携帯電話の販促キャンペーンを継続するため、現状のまま推移する。
		通信会社（役員）	・ケーブルテレビのデジタル契約の大幅増加は、国策に沿った一時的な動きという見方もあるが、アナログ地上波停止まであと2年余りとなり、この傾向は継続する。
	通信会社（営業担当）	・売上は前年比約50%で推移しており、今後発売される新機種にもあまり期待できない。	
やや悪くなる	商店街（代表者）	・消費を刺激する話題もなく、当面は現状維持が若干悪化で推移する。例年1月から衣料品のバーゲンが始まるが、前倒しで行った一部の店でも苦戦が予想される。	

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
		スーパー（店長）	・売上は11、12月と持ち直しているが、ボーナス支給額の減少やリストラなどを考えると、今後悪くなることであっても、良くなることはない。
		スーパー（店長）	・製造業の雇用情勢の厳しさは当面続き、小売業にも影響が及ぶ。
		スーパー（営業担当）	・客の来店頻度は変わらないが、生活防衛から本当に必要な量しか買わず、売上は更に減少する。
		コンビニ（経営者）	・相変わらず、タスポ効果により来客数は前年を超えるが、客単価の低下、利幅の減少が更に進む。
		家電量販店（店長）	・派遣切りや大手企業の減益など、景気悪化の報道の影響を受け、客の慎重な購入態度が続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・景気悪化が目に見えて押し寄せている。秋口の観光シーズンはまだ良かったが、11月中旬ごろから新規予約が激減しており、今後も厳しい。
		一般レストラン（スタッフ）	・原材料の値上げは止まり、値下げ傾向が出始めているが、零細企業の倒産で仕入先の変更を余儀なくされている。また、当店の利用客を始め、不景気で外食を減らす人が多くなる懸念がある。
		観光型旅館（経営者）	・1月以降の予約が団体、個人共に伸びず、前年に比べ10%強の減少となる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新年会の受注状況も低調で、客の回復見込みがない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・建物のリニューアル効果がいつまで持続できるかが心配である。
		旅行代理店（従業員）	・円高は海外旅行にはプラスだが、それ以上に景気後退のマイナス面が大きい。企業は旅行より雇用や生き残りを選択する。
		通信会社（職員）	・通信費を抑えようとする動きがケーブルテレビ利用料にまで及ぶ。デジタル化対応に必要な出費を2011年のアナログ終了時期まで先送りする傾向が強くなる。
		競輪場（職員）	・例年、客の購買額が増加するはずの12月が振るわなかったことから、今後の景気上昇の期待は薄い。
		その他レジャー施設（職員）	・新規入会者数の減少傾向が続いており、早急な景気回復は期待できない。
		住宅販売会社（経営者）	・客の動きに明るい兆しが見られない。
		住宅販売会社（従業員）	・昨年までは年末でも一定の客の動きがあったが、今年はほとんど見られなかった。新規客がいないため、既存客への需要の掘り起こしにより、少額の受注に注力するしかない。
	悪くなる	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・年明けからの業況は予測がつかない。建設、自動車、家電などの不況で、個人消費は今年より更に悪化する。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・取引先の製造業、販売業共に厳しい状況であり、当社の取扱商品は真っ先に削られるため、先行きは極めて厳しい。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・具体的な景気回復策も見えず、雇用問題、所得水準の改善も期待できず、先行きは厳しい。
		百貨店（売場主任）	・日本経済を支えてきた中小企業が窮地に追い込まれ、サラリーマンの所得も減少し、消費より貯蓄が優先される。
		百貨店（営業担当）	・春物の入荷、販売の時期になるが、メーカー各社の生産調整により、前年の半分以下の供給量となる可能性があり、品ぞろえの点から商売にならない。
		百貨店（営業担当）	・重衣料を3割引にしても売れない現状から判断して、今後の値引きや安売りでも苦戦する。
		百貨店（売場担当）	・予算をかなり絞って買物をしている客の姿があちこちの売場で見られる。今後の買物行動は更に悪化する。
		スーパー（店長）	・新店のオープンでオーバーストアになっている。この先は各店舗が生き残りをかけたシェア争奪で激戦となる。消費マインドが低下するなかで、市場は更に厳しくなる。
		スーパー（総務担当）	・新聞等で報道されている「派遣社員の失業」はこれから地方でも影響が出てくる。各企業の決算見込みも下方修正され、給与所得者は消費でなく、貯蓄志向を更に強める。
		コンビニ（経営者）	・タスポ導入から1年が経過し、その効果が薄れてきている。これに代わる起爆剤となる商品が見つからず、先行きは厳しい。
		コンビニ（店長）	・来客数の増加につながっていたタスポ効果が今後低下する。

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
		衣料品専門店（経営者）	・売場に沈滞ムードが広がり、イベントを開催しても客は乗ってこない。年明けから年度末にかけて、景気の悪化が更に進む。
		衣料品専門店（総括）	・毎日のようにマスコミの景気悪化報道が流れているため、だれもが明るい気持ちになれない。消費者の生活防衛意識にますます拍車がかかる。
		乗用車販売店（経営者）	・世界経済の不況を伝えるメディアと政治の混迷が、消費マインドをますます冷やしている。業界内でもリストラへの動きが顕在化する。
		乗用車販売店（総務担当）	・マスコミによる景気低迷の報道が多すぎる。消費者はムードで行動する部分が大いため、これらの暗いニュースがはらんとする限り、消費の上向きは期待できない。
		乗用車販売店（経理担当）	・サブプライムローン問題に始まった経済環境の悪化が、雇用にも影響を及ぼしている現状から見て、消費が上向きに気配すらない。消費者心理は悪化の一途をたどる。
		乗用車販売店（営業担当）	・12月の来客数は前年の6割に落ち込んでいるが、このトレンドは当面続く。
		自動車備品販売店（従業員）	・自動車関連の不振に伴い、購入後のサービス市場も縮小傾向にあり、今後更に悪化する。
		住関連専門店（店長）	・不況のなかで、仕入先が次々と倒産している。商品の調達も厳しさを増しており、品ぞろえも懸念材料である。
		スナック（経営者）	・企業関係の客から「来年は全く見通しが立たず、赤字幅がどれくらいになるか予想できない」、「人員整理や労働時間の短縮が避けられない」などの会話を聞くと、極めて不安な気持ちになる。今後に期待は持てない。
		観光型旅館（スタッフ）	・1月以降の予約保有が前年実績を下回っている。
		旅行代理店（従業員）	・家計でも企業でも、まずカットできるのは不要不急の旅行分野であり、今後一層厳しくなる。
		タクシー運転手	・忘年会は行ったが、新年会は取りやめという客からの話が多かった。生活防衛から財布のひもは一層固くなる。
		タクシー運転手	・年末ボーナスの支給状況が厳しかったという客が多く、新年からの消費は落ち込み、タクシー利用も減少する。
		テーマパーク（職員）	・予約状況は団体客を中心に前年の1割以上の減少となっている。周辺の宿泊施設へのヒアリングでも年明け以降、個人客を含め予約が減少しているという。台湾、中国からの観光客の動きも鈍い。
住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税で大幅に優遇されたとしても、必ずしも需要増につながらない。潜在購買層の受注の掘り起こしも期待できず、今後の受注は大幅な減少となる。		
住宅販売会社（従業員）	・類のない世界経済の危機により、個人消費が更に悪化し、住宅環境が厳しくなる。		
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	化学工業（総務担当）	・今後の注文量に変化はない。
	やや悪くなる	プラスチック製品製造業（企画担当）	・現時点では、3か月後の住宅や家電関連の受注見込みは予想が付かない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・好況業種が見当たらないため、受注回復のきっかけがつかめない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・商品が売れないため、各社の広告費が縮小し、全体の折込チラシ量が減っている。この状態がしばらく続く。
		食料品製造業（企画担当）	・漁獲制限が一段と規制されるため、主原料の再値上げにより、収益性が厳しくなる。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・取引先から1月以降の発注量は若干減少すると聞いている。悪い状況が1年間にわたり続く可能性がある。
		精密機械器具製造業（経営者）	・マーケットの現状を考えると、国内市場での販売計画量は恐らく下方修正となる。
	悪くなる	金融業（融資担当）	・製造業に続き、従来は比較的良かった小売業も個人消費の冷え込みにさらされる。
司法書士		・取引先で廃業の話はあるが、新規事業や事業拡大の動きはない。	
繊維工業（経営者）		・国内外の消費低迷が受注に暗い影を落としている。同時に自動車関連も先行きが全く見えないため、不安が増大している。	
繊維工業（経営者）		・引き続き、1～3月は受注が悪化する。	
		金属製品製造業（経営者）	・3か月後の受注状況は悪化している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（総務担当）	・年末は受注が落ちる時期であるが、本格的な不況は来年に来る。企業としての実力が試される年となる。
		建設業（経営者）	・手持ち工事がほとんどない状況のなかで、この冬も暖冬が予想され、除雪作業による収入はあまり期待できない。
		建設業（総務担当）	・設備計画の縮小や先送りに加え、資材価格の値下がりに対して様子見の取引先が増加傾向にあるため、建設投資の大幅な減少が見込まれる。今後、受注量確保に向けた価格競争に歯止めが掛からない。
		輸送業（配車担当）	・現在の物流が更に減少する。
		輸送業（配車担当）	・原油価格の低下以外に明るい材料が全くない。
		金融業（融資担当）	・大手自動車会社の赤字発表により、全体的に景気悪化の空気が広がっており、この状況が今後も続く。
		不動産業（経営者）	・法人客では、先行きの不安から動きが止まり、また価格も下落傾向にある。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人を行う会社が全く増えない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・これからも製造業の下請、孫請、関連企業のリストラが続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・過去に例のない契約終了が発生しており、新規求人が全く追いつかない状況である。今後も派遣人数の減少に歯止めが掛からない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・雇用情勢の流れを見ると、現状より若干悪化する。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・労働市場の悪化で、景気回復は絶望的である。たとえ景気がわずかに回復しても、直ちに雇用回復（派遣依頼）は望めない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・製造業の見通しが立たず、流通業は激しい価格競争に疲弊している。また金融業はかつての金融危機を再び経験し、慎重になっていることから、今後の求人広告は厳しい。
		職業安定所（職員）	・雇用調整の動きが活発になっており、12月に入ってから相談件数が大幅に増えている。また非正規社員の雇止めや解雇に対する相談も、今後更に増加する。
		職業安定所（職員）	・1月以降、求職者が大幅に増加する。また仕事がないため、休業等を実施する企業も増加する。
	職業安定所（職員）	・景気は更に悪化し、持ちこたえられない企業の倒産が増加する。	

7. 近畿（地域別調査機関：りそな総合研究所（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・給付金の支給などで消費が拡大し、売上が伸びる。
		住宅販売会社（経営者）	・報じられているほど悪いことばかりではなく、マンションなどの収益物件の価格は落ちてきており、順調に動いている。
	変わらない	一般小売店〔花〕（経営者）	・衛生面への配慮から、生花の受け取りを拒否する病院が増えているほか、有名な劇場でも通路の確保等の理由により受け取り拒否する場合があるため、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・2、3か月先は春物商材の立ち上げ時期であるが、トレンド商品を除いて実需品が上向き要素が見当たらない。
		百貨店（売場主任）	・11月はかつてない厳しい状況であると感じていたが、今月も状況は好転していない。すべての商材が不調で、回復は外的要因に頼らざるを得ない状況にある。
		百貨店（売場主任）	・今後は円高差益の還元や原油価格の低下に伴って、低価格品を展開していく。ただし、厳しい状況が定着しているため、消費がすぐに活発化することはない。
		百貨店（企画担当）	・年末商戦に入っても回復がみられないため、先行きは不透明である。
	百貨店（営業担当）	・ここ1～2か月の円高で輸入ブランド品が値下がりしているものの、動きは今一つであるため、今後も厳しい状況が続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・優良顧客については信頼関係があれば外商関係の売上も減らないが、来店客は増えないため、店頭売上は更に減少する。
		百貨店（マネージャー）	・既にぜいたく品への支出は抑えられており、しばらくはこの状況が続く。これから良くなる材料はないものの、更に悪化することもない。
		スーパー（店長）	・前年並みといっても、08年の悪い状況が続くだけである。環境が大きく変わらないため、良くなる要因が見当たらない。
		スーパー（広報担当）	・今後も客の間では買い控え傾向が続く。
		コンビニ（経営者）	・今の来客数を維持するために安売りを続けるものの、それに伴って売上の減少が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・周囲からは景気が悪いとの声が聞かれるが、当社はそこまで悪くはないため、今後も大きな変化はない。
		乗用車販売店（営業担当）	・新車の生産台数は大幅減が続いているが、売行きが良くなることはないため、このような状態が当分は続く。
		住関連専門店（店長）	・年末商戦も盛り上がりせず、今までに経験したことのない状況となっている。逆にいえば、これ以上悪くなることはない。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・年末に新店舗をオープンしたが、来客数は予想以上に少ない。ボーナスの削減のほか、派遣社員の解雇が進んでいるため、今後も消費マインドの低下が続く。
		観光型旅館（経営者）	・景気の悪化が進むなか、回復の兆しが全くみられないため、今後も厳しい状況が続く。
		観光型旅館（経営者）	・景気悪化に関する過剰な報道が、客の消費マインドを一層低下させる。直接に影響を受けていない人でも消費を控えるようになるため、厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ウォン安で韓国からの団体旅行が激減しているほか、国内旅行も販売量の増加は見込めるが、単価面で厳しい状況となっている。ただし、宴会、会議利用では受注が前年を若干上回っているため、全体としては変わらない。
		旅行代理店（広報担当）	・明るくなる要素が全く見当たらない。給付金が出ても貯蓄に回すという客が多く、旅行に使う客は少ない。
		通信会社（経営者）	・不況による中小店舗への影響はまだまだ大きくなるため、厳しい状況が続く。
		通信会社（経営者）	・割賦販売の普及による販売数の減少により、各通信会社は販売手数料の削減によって営業利益の拡大を図ってきたが、この利益を販売促進に抛出する動きがある。特に、1、3月は大きな販促策が打ち出されることになる。
		通信会社（企画担当）	・世界的な不況は始まったばかりであり、早急な回復は難しい。
		観光名所（経理担当）	・今月は雪もなく天候条件は良かったものの、来客数、売上共に悪く、特に売上は前年比12%減となっている。周囲の飲食店からも、売上が前年よりも20～30%少ないといった声が聞かれる。メディアによる報道の影響で消費マインドも冷え込むため、今後も厳しい状況が続く。
		競輪場（職員）	・例年1～3月は良くなるものの、今回の不況はかなり深刻なものとなるため、厳しい状況が続く。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・プロ野球がシーズン入りする前の時期であるが、コンサートや展示会、販売関係のイベントが予定されており、来場者数は昨年並みとなる。
		住宅販売会社（従業員）	・これ以上の悪化は考えにくいものの、好転する要素も見当たらないため、状況としては変わらない。
	やや悪くなる	一般小売店〔時計〕（経営者）	・景気後退の報道が多いため、本来は悪影響のあまりない客も財布のひもを締め始めている。先行きについては非常に不安で、2～3か月先に良くなることはない。
		一般小売店〔事務用品〕（経営者）	・京都にも不況の波が押し寄せてくるため、今後は更に厳しくなる。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・景気の悪化で環境は非常に厳しくなるため、先行きの見通しは厳しい。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・最近是不況のニュースばかりであり、この状態が続けば消費マインドが更に冷え込むため、売上はますます悪くなる。
		一般小売店〔コピー〕（営業担当）	・消費者が外出を控える傾向が強まっており、年末年始の入出も例年ほど増えないため、今後は更に厳しくなる。
		百貨店（売場主任）	・来客数、客単価共に回復する見込みがなく、更に悪化が進む。

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（企画担当）	・ガソリン価格の下落といったプラス要因はあるものの、先行き不安はなかなか消えないため、客の間では慎重な動きが増える。
		百貨店（サービス担当）	・景気後退の報道により、今月に入って消費マインドが大きく悪化している。今後、来客数や高級ブランドの売行きにも影響が出てくるため、催事の企画や話題商品の確保が必要になってくる。
		スーパー（経営者）	・職人や建築関係の客が多い立地であるため、建設業の低迷に伴って年明け以降は一段と悪くなる。
		スーパー（経営者）	・来客数は落ちていないものの、客単価の下落が目立っている。景気の悪化で外食が減り、家庭での食事が増える期待はあるものの、全体としては悪化が進む。
		スーパー（経理担当）	・これから値引き競争が激しくなることで、消費者の節約意識が逆に強まり、収益悪化などの悪影響も出てくる。
		スーパー（開発担当）	・年末の売上は前年を上回ったが、不景気で旅行や外出を控え、自宅で過ごす人が増えたことによるものである。先行きについては全く楽観できない。
		スーパー（管理担当）	・現状から好転する材料が見当たらず、今後は更に厳しくなる。
		コンビニ（経営者）	・来客数の減少のほか、客単価の低下も進むことから、売上は減少傾向となる。
		コンビニ（店長）	・今後も来客数、客単価の悪化傾向が続くため、低価格戦略を進める必要があるほか、仕入コストの削減努力が一段と必要になる。
		コンビニ（マネージャー）	・12月のボーナスも前年比で減少するなど、明るい材料がない。クリスマスケーキや年賀状の販売が前年比6～7割と落ち込んでいる店も多く、先行きの見通しは厳しい。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・客の購買意欲が感じられず、なるべくお金を使わないと決めている感があるため、先行きの見通しは厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売台数が低迷しているほか、一般修理、車検の予約も少ないため、今後は厳しい状況となる。
		乗用車販売店（販売担当）	・新車の販売については、来年以降更に悪くなる。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	・客の間で景況感が大きく変わるまで、良くなることはない。
		一般レストラン（経営者）	・マスコミ各社の報道があまりにも悲観的であるため、景気の影響をほとんど受けない人でも、財布のひもを締め始める。
		一般レストラン（経営者）	・周囲からは、来年は本当に景気が悪くなるとの声が多く聞かれる。
		観光型ホテル（経営者）	・これから2～3か月は閑散期となるほか、景気が不安定であるため良くなることはない。ただし、ホテルは非日常的な場でもあるため、景気に左右されない部分もある。
		都市型ホテル（マネージャー）	・宿泊部門では外国人観光客の増加は見込めず、企業の利用も減少が続く。宴会部門の予約状況も芳しくないなど、全体的に良くなる要素は見当たらない。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊の予約状況が非常に悪く、ビジネス客のほか、アジアからの観光客が個人、団体共に激減している。一般宴会でも新年会のキャンセルがあり、売上の伸びがみられない。経費面でも電気やガス料金が上がっているため、先行きの見通しは厳しい。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊の予約状況に回復の兆しはなく、落ち込んだ状況が続くことになる。企業業績の悪化で、大型の宴会も数件キャンセルされるなど、先行きは厳しい。
		旅行代理店（経営者）	・燃油サーチャージの低下や円高効果で、海外旅行は回復に向かうものの、国内旅行には陰りが出てきている。特に企業の団体需要が相当落ち込むため、厳しい状況となる。
		タクシー運転手	・乗客数が減っているにもかかわらず、神戸地区では来年1月の値上げが認可されたため、客の節約傾向が更に強まることになる。
		通信会社（企画担当）	・好転する材料が見当たらないため、先行きの見通しは厳しい。
		観光名所（経理担当）	・来客数や売上がはっきり分かるほど減少している。今後は費用の削減などで対応せねばならず、厳しい状況となる。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・消費者の持っている不安感が更なる不安を呼ぶため、当面は良くならない。

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
		その他サービス〔生命保険〕（営業担当）	・景気の低迷で消費マインドが低下しているため、生命保険への新規加入を見送る客が増加する。
		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）	・全体的に消費者のマインドが良くないほか、金融機関による融資の引締めが続くため、先行きの見通しは厳しい。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・住宅展示場への来場者のうち、購入の割合が最も高い30代は親からの資金援助に頼る場合が多い。景気が不透明な今は、すぐにアクションを起こしにくい。
	悪くなる	商店街（代表者）	・単価の下落のほか、買い控えによる売上の減少がまだまだ続く。
		商店街（代表者）	・バーゲンセール待ちの声が多いため、前倒しでバーゲンを行ったが、前年比で8%減となるなど、良くなる兆しはない。
		商店街（代表者）	・来客数が減少しており、売上が全く伸びないため、先行きの見通しは厳しい。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・大手ブランドが冬物衣料の値下げを12月1日から始めたため、1、2月の動きは予測がつかないが、市場では価格破壊が進むことになる。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	・円高で輸入品の価格は下がるものの、国内の雇用情勢は極めて悪い。消費の減退は避けられないため、今後は更に厳しくなる。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・年が明けると、消費者が一斉に財布のひもを締め始める。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・景気の悪化がテレビや新聞などで連日報じられ、消費者の意識が貯蓄へと向かうため、小売店はますます打撃を受ける。
		一般小売店〔花〕（店長）	・100年に一度の大不況などと報じられることで、客の間で不況感が加速する。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	・タスポの制度が続く限り、売上の半減した状態が続く可能性があるため、廃業も検討している。
		一般小売店〔花〕（店員）	・メディアなどの影響で客の節約志向が更に強まり、買い控えのほか、サービス品のみの購入といった動きが目立つようになる。
		百貨店（店長）	・10月ごろから衣料関連の不調が続いているが、特に来客数の減少が目立ってきているため、先行きの見通しは厳しい。
		百貨店（商品担当）	・客単価の低下はかなり大きく、月を追うごとに下げ幅が大きくなっている。本格的な買い控え傾向は、今後更に強まる。
		百貨店（売場担当）	・クリスマス商戦の売上も前年比2けた減であり、百貨店での買い控えや単価ダウンが進んでいる。今月に1月分のセール売上を先取りしていることもあり、今後は苦戦することになる。
		スーパー（経営者）	・今年1月の冷凍ギョウザ事件を機に国産品の人気が高まったが、1年が過ぎることで前年比での売上の押し上げがなくなる。また、雇用環境の悪化などで、客の低価格志向も強まる。
		スーパー（店長）	・生活防衛で外食よりも家庭で調理する傾向が進むため、食品を中心に堅調な動きとなるものの、衣料品や住居関連では今以上に苦戦することになる。
		スーパー（店長）	・来客数の減少が続くなか、客1人当たりの買上額が減ることになれば、売上への影響は更に大きくなる。
		スーパー（管理担当）	・連日の景気後退の報道で、客の間では節約傾向が強まっている。この動きは今後も続くため、厳しい状況となる。
		コンビニ（店長）	・景気の先行き不安から、コンビニでも買い控えが進む。
		衣料品専門店（経営者）	・洋服に円高効果が出るのは来年後半となるため、顧客の求める価格まで下がるのが遅れる。
		衣料品専門店（経営者）	・既に来客数、売上共に非常に悪いが、景気の後退により2、3月は更に売れなくなる。
		衣料品専門店（販売担当）	・人件費の削減やリストラの増加といった雇用環境の悪化により、衣料品の売行きは更に悪くなる。
		家電量販店（管理担当）	・客の財布のひもは更に固くなるため、先行きの見通しは厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	・景気悪化のほか、減税の気配もあって買い控えが進んでおり、どこまで市場が縮小するのか予測がつかない。
		乗用車販売店（経営者）	・クリスマス商戦も期待していたほど盛り上がりせず、このまま新しい年に入るため、2、3か月先に良くなることはない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・現在は身の回りで同業者の倒産はみられないものの、来年には増えてくる。
		乗用車販売店（営業担当）	・経済危機に関する報道が増え、消費マインドの悪化が進むため、しばらく景気は良くならない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・良くなる要素が見当たらない。これ以上は打つ手がなく、店舗の家賃の値下げ交渉を行っているが、それが失敗に終われば閉店することになる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・客の間で節約志向が強まり、客単価が低下しているため、売上は伸びない。
		一般レストラン（経営者）	・決算期に向かって倒産やリストラが増え、近隣の会社でも社員が減ることになるため、来客数の減少につながる。
		一般レストラン（スタッフ）	・例年12月は来客数が大きく伸びるが、今年は増加がみられない。年明け以降は更に厳しい状況となる。
		一般レストラン（スタッフ）	・派遣社員の解雇などで景気の見通しが悪化するため、特に外食などは節約の対象になる。
		スナック（経営者）	・今月は団体客の予約が何組が入ったが、1、2月がどのような状況になるか非常に不安である。
		観光型ホテル（経営者）	・1～2月の予約状況はぞっとするほど悪い。本当に厳しくなるのは来年からである。
		観光型旅館（経営者）	・年明け以降の予約状況が悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・外国人客の減少で宿泊の予約状況は極めて悪く、宴会関係でも新卒向けの会社説明会が激減している。説明会については、例年よりも回数を減らしたり、会場を小さくしたりして経費を抑える動きがみられる。
		旅行代理店（店長）	・先行き不透明な状況が続くなか、派遣社員の解雇といった暗いニュースばかりであるため、消費マインドは良くならない。
		タクシー運転手	・現時点では上向き要素がないため、今後は更に厳しくなる。
		タクシー運転手	・不況はまだ始まったばかりであり、来年一杯は悪化傾向が進む。
		タクシー会社（経営者）	・年間で最も売上の伸びる年末が悪かったため、1、2月のタクシー利用は更に減少する。また、1月に神戸のタクシー運賃が値上げされるため、客離れが進むことになる。
		通信会社（経営者）	・受注は今後も低迷するため、厳しい状況となる。
		通信会社（社員）	・景気の上昇要因が見当たらない。多少の割引を行ったとしても、客の間では消費を抑える動きがあるため、月々の費用を抑える傾向が強まる。
		競輪場（職員）	・ほかの競輪場でも11月以降は売上が大きく落ち込んでおり、今後好転する要素が見当たらない。
		その他レジャー施設〔イベントホール〕（職員）	・雇用調整の動きが非正規労働者から正社員に広がるため、所得の減少による影響が興行の世界にも出てくる。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・雇用不安でレジャー市場が縮小するため、一部の勝ち組企業以外にとっては逆風となる。
		美容室（経営者）	・当店の客には年金生活者が多いため、先行きへの不安が高まることで、今後はパーマが減ったり、カットで済ませたりする客が増える。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕（エリア担当）	・景気の悪化が進み、客の間では様子見の状態が強まる。
		住宅販売会社（経営者）	・チラシや住宅情報誌、ホームページなどで戸建住宅の広告を行っているが、9月以降は極端に集客が悪い。冷やかしの客すら来なくなっているため、先行きの見通しは非常に厳しい。
		住宅販売会社（経営者）	・雇用環境も悪化しており、住宅市場の回復が期待できる材料は見当たらない。
		住宅販売会社（従業員）	・分譲マンションのしゅん工が増える3月以降は、各社が完成在庫を抱えることになる。在庫処分を急いだ値引きが増えることから、市況は更に悪化する。
		住宅販売会社（総務担当）	・住宅ローン減税では雇用不安などのマイナス要因をめぐい切れず、住宅市場は更に厳しい状況となる。
		その他住宅〔情報誌〕（編集者）	・年度末に向けて、不動産会社に対する融資姿勢は厳しくなるため、状況は更に悪化する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者） 輸送業（営業担当）	・少しずつではあるが徐々に受注量が増えており、予想では今後も増加傾向が続く。 ・今月の荷物量は前年並みであったが、1月にガソリンが5～6%値下がりするため、利益は増える。
	変わらない	化学工業（企画担当）	・今後も為替や投機マネーの動きで原料価格は大きく変動するため、業績の回復傾向が続くことはない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今のところ、受注が大きく落ち込む気配はない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・大企業が生産や設備投資を減らしており、修理などの注文が中小企業まで下りてこなくなるため、厳しい状況が続く。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・状況の好転する要素が見当たらない。
		建設業（経営者）	・今後も厳しい状況が続くが、先行きの予測が全くつかないというのが本音である。
	やや悪くなる	家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・注文のキャンセルが入るなど、先の受注状況が芳しくない。
		金属製品製造業（総務担当）	・建築工場の減少で受注競争が激化し、成約価格が低下する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・世界的に消費が低迷しており、製造業では減収減益の状況が続くため、当社の受注は更に少なくなる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・4月以降は受注量が大幅に減少しており、今後は更に悪くなる。
		建設業（経営者）	・世界的不況で民間の設備投資が抑えられるほか、公共工事も増えることはない。
		輸送業（営業担当）	・取引先の家具メーカーでは学習機が売れる時期となるが、その際に追加で購入する動きにはつながらない。
		輸送業（営業所長）	・顧客からは、どの企業も生産、売上共に前年比で20%前後落ち込んでおり、先行きの予測が立たないとの声が多い。
		広告代理店（営業担当）	・来年度に向けての対策が立てられておらず、更に厳しい状況となる。
		広告代理店（営業担当）	・顧客から良い話は全く聞かれないため、今後は更に厳しくなる。
		司法書士	・案件数の少ない状態が続いているほか、数少ない案件も金額が十分でないなど、先行きの見通しは厳しい。
		コピーサービス業（従業員）	・企業の経費節減が進むなか、印刷コストの削減傾向も強まることから、業界にとっては死活問題となる。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・見積りの依頼がなく、今後は売上がかなり落ち込む。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・消費マインドの盛り上がりにも期待できず、良くなる要素が全くない。
悪くなる	食料品製造業（従業員）	・景気後退のニュースが増えれば、景気に左右されにくい食品業界でも買い控えが進む。既に売上の大半を低価格商品が占め、利益の出ない状態が続いているが、今後も更に悪化が進む。	
	繊維工業（総務担当）	・個人消費の悪化で取引先の在庫量が増えているため、当社からの出荷量は更に減少する。	
	繊維工業（団体職員）	・年末の受注はほぼ例年並みであったが、来年は景気後退の影響がより大きくなる。	
	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・輸出関連の顧客からの受注が極端に減少しており、先行きの見通しは厳しい。	
	化学工業（経営者）	・今年の春ごろから売上の悪い得意先が増えているため、年明け以降はかなりの企業が倒産することになる。	
	化学工業（管理担当）	・家電や自動車、建設業界で在庫調整が進んでおり、受注は年明け以降、更に悪化する。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・例年1、2月の受注量は大きく落ちるが、現在の受注状況は過去最低の水準となっている。	
	金属製品製造業（経営者）	・これほど短期間での上、受注の激減は経験したことがなく、今後の見通しが全く立てられない。	
	金属製品製造業（管理担当）	・受注の減少で、今後は値引き競争が激しくなる。また、円高で台湾から安い商品が入ってくるため、注文がキャンセルとなるケースも出てくる。	
	金属製品製造業（営業担当）	・取引先からは、年明け以降の発注は更に少なくなると告げられている。	
	一般機械器具製造業（経営者）	・受注見込みの案件が、今後は更に減少する。	

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・先行きの予測が全く立たないが、このような経験は初めてである。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・年明け以降については、建築案件の凍結や着工の延期、関係企業の倒産など、悪い材料が多い。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・景気全体が良くならなければ、受注の回復は困難である。
		建設業（経営者）	・冬は例年受注が少ないのに加え、住宅ローン減税を含めて不透明な部分が多いため、客の間で様子見の傾向が強まる。
		輸送業（総務担当）	・大手企業の収益悪化やリストラなどにより、消費が低迷する。このような状況では荷物もあまり動かないため、収益は更に悪化する。
		金融業（支店長）	・衣料品卸売業の取引先には個人経営の企業が多く、これまでの納品代金に未回収が発生し始めている。
		金融業（営業担当）	・製造業、小売、卸売業の取引先では売上が3割以上落ち込んでおり、資金繰りの悪化が進むことから、今後は経営破たんが増加する。
		不動産業（営業担当）	・土地価格の低下によって担保評価が下がると、デベロッパーなどが銀行融資を更に受けにくくなる。それに伴い、今後は更に土地価格が下がることになる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・早くから獲得していた契約も、景気の悪化でキャンセルが相次いでいる。1月は客の入れ替わりが最も多いが、今年は予定していた部数には届かない。
		広告代理店（営業担当）	・どの取引先も予算の削減を進めているため、先行きの見通しは厳しい。
		経営コンサルタント	・顧客企業でリストラが更に進むなど、今後しばらくは悪化傾向が強まる。
		経営コンサルタント	・建設業の顧客では業績が日々悪化しているほか、小売業でも年末商戦の結果が不透明であるため、今後は更に厳しくなる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・11、12月の売上はそれほど落ち込んでおらず、来月からの派遣依頼も順調に入ってきている。一方、企業からの要求水準が高まっているため、登録者の間でも今後は勝ち組、負け組がはっきりと分かれる。
		人材派遣会社（支店長）	・先行き不安が解消されない限り、企業は積極的に採用を行わないが、この状況がいつ解消されるのか全く予測がつかない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・例年、年明けは広告が活発になるが、今年は受注も低調であるため、厳しい状況が続くことになる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・採用環境が劇的に悪化しているため、今後も厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・製造業への派遣は今後ますます減少するほか、一般事務職に関しても回復の兆しはない。
		人材派遣会社（社員）	・不況が前例のない速いスピードで進んでおり、雇用情勢も非常に不安定な状態となっている。今後は悪化傾向が更に進む。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・求人の動向は既に大きく落ち込んでいるが、今後は特に正社員求人の動きが悪くなる。
		民間職業紹介機関（支社長）	・求人の急速な落ち込みはもうしばらく続くものの、一方でチャンスと考える企業や、生き残りをかけた企業による採用も出てくる。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・1～3月に向けて好材料が見当たらないため、企画紙面は前年よりもページ数を大幅に減らす。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・不況感が強まっており、企業による出稿の減少が進む。
新聞社〔求人広告〕（営業担当）		・具体的な対策が見当たらないため、年度末に向かって状況は更に厳しくなる。	
職業安定所（職員）		・求職者からは、12月末日での解雇や契約打ち切りといった声が多く、年明け以降は本当に厳しい状況になる。雇用促進住宅や就職安定資金の活用に関する相談も増えている。企業の求人意欲も非常に低いため、正社員求人を取りやめ、当面はパート求人に対応する動きが増える。	
職業安定所（職員）		・管内企業が大量の雇用調整を行っており、雇用調整助成金に関する問い合わせも増えているため、先行きの見通しは厳しい。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・生産工程の職種から対人業務への転職は、適性の問題もあって難しい。今後、製造業の離職者の失業期間が長期化することで、失業率を押し上げることになる。
		職業安定所（職員）	・製造業の事業所からは、受注が急激に減少しており、求人を出すところではないといった声が多い。小規模の雇用調整も多数行われているなど、先行きの見通しは非常に厳しい。
		民間職業紹介機関（職員）	・当所は夜間緊急宿泊所や簡易宿泊所を備えているほか、支援団体も活動しているため、今後は解雇された派遣労働者など、住む場所のない失業者が流入してくる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・今後2、3か月という短期間では、回復の見通しが立たない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・業績不振を理由とする内定取消しや、内定辞退を促すケースが発生するなど、景気の悪化が続くと判断している企業が多い。

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	-	-
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・良くなる要素が見当たらないが、これ以上悪くなるという兆候も見られないところから、当面は現状のまま推移する。ただ値段の張るものを扱っているテナントの中には、売上を落しているところもあり懸念している。
		スーパー（管理担当）	・景気が上昇するような見通しのないまま、消費者の財布のひもは緩むことなく推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・来年上半期については、現状と同じで余りぶれはないと思う。3月末くらいから、値下げなどもあるので、やや厳しくなるかもしれないが、食品は景気に余り左右されないのこのまま続く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・値下げ合戦がしばらく続くと考えられるが、消費者の購買意欲はなかなか戻らない。
		乗用車販売店（統括）	・いつまで続くかわからないが、大型車は一層厳しくなっていく。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・輸出産業の売上低下、派遣切り等のマスコミ報道が消費マインドを低下させており、先は見えない。
		一般レストラン（経営者）	・原材料価格が下がるかもしれないが、不景気が来客数にどう響くかわからないので、景気としては変わらない。
		都市型ホテル（総務担当）	・円高による影響で、外国人の国内旅行の動きは悪く、景気の見通しも悪い。ビジネスに好影響を及ぼすものが見当たらない。
		設計事務所（経営者）	・建築業界が不況産業となってしまった今、このような状況がしばらく続く。
		住宅販売会社（販売担当）	・景気の悪化により、契約を控える客が増えており、10～12月の契約額が前年比3割減である。
		住宅販売会社（経理担当）	・住宅ローン減税が正式決定になれば、多少でも客の心理が好転する可能性はある。一方で当地域における、自動車会社の不景気の影響は避けられない。
		やや悪くなる	商店街（代表者）
	商店街（代表者）		・客同士の会話からも、景気が更に悪くなっていく雰囲気が感じ取れる。
	一般小売店〔酒店〕（経営者）		・現状の厳しさは2、3か月では回復するようなことはない。小さな地方の街にも、自動車関連業界低迷の影響が出ており、自動車関係が上向かないと厳しい。
	一般小売店〔紙類〕（経営者）		・地元企業の中でも失業の話が出てきており、来客数が減少する。
	一般小売店（営業）		・ニュースで連日報道される景気の悪化、派遣切りなど先の見えない状況が続いており、この雰囲気が払拭されない限り、財布のひもが緩むことはない。
	百貨店（営業担当）		・消費者の先行きへの不安は、当分、払拭されそうにない。
百貨店（営業担当）	・失業者の問題と今後の雇用に関する不安などが今後更に広がる。		
百貨店（営業担当）	・競合商業施設のオープンなど、マーケット状況が厳しくなることが予想され、更に景気回復の見通しは全然立っていない。		

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
		百貨店（販売促進担当）	・大手企業のリストラがあり、また賞与等も少なかったの で、これから景気が上向き可能性は少ない。
		百貨店（購買担当）	・客は報道、メディアの影響を受けやすく、毎日のように不 景気、派遣切りなどの情報が流れていることで、財布のひも をいよいよ締めて掛かっている。来月も非常に厳しいという ことで、各社とも2日からの初売りに、例年以上に早くから 広告などにより拡販に努めているが、それでも例年並みにい かないと予想している。
		百貨店（売場担当）	・雇用情勢・節約ムード・政局など、すべてがマイナス要因 となっており、良くなる要素が全く見当たらない。
		百貨店（販売担当）	・マスコミなどで雇用不安や金融危機が毎日のように伝えら れるなか、客の消費マインドが上向きわけがない。
		スーパー（店長）	・テレビで報じられている生産調整などから、失業者が増え ると考えられ、将来的には若干厳しくなる。
		スーパー（店長）	・近くで倒産が相次いでいるので、これから売上に影響が出 る。
		スーパー（店長）	・各企業の派遣社員のカット、人員削減、世界的な景気の状 況から見て、消費者の財布のひもは大変きつくなる。
		スーパー（総務担当）	・ナショナルブランドの価格の高い商品が敬遠され、自主企 画商品や特売商品等の低単価商品しか動かず、客単価が下 がってきており、この傾向が続く。
		スーパー（販売担当）	・ガソリン価格が値下がりしているため、客足が大型店へ向 きそうだ。
		コンビニ（エリア担 当）	・ここにきて、客単価の前年割れが顕著になっている。スー パーの店内を見ると、客が広告を片手に買い物されている光 景も増え、安いもの、必要なものしか購入していないので、 コンビニも厳しくなる。
		コンビニ（エリア担 当）	・大企業の生産調整が中小企業まで波及し、我々も大きな影 響を受ける。
		コンビニ（エリア担 当）	・今のところ影響はそれほどでもないものの、景気が悪く、 リストラが発生していることが、これから売上等にじわじ わと響いてくる。
		コンビニ（エリア担 当）	・商品単価が下落しても、安いからといって買上点数が増え るとは思えず、むしろ雇用不安・原材料下落によるデフレー ションの発生を懸念している。
		衣料品専門店（店長）	・今の不景気になっているムードから、現状でも本当に必要 なものしか買っていない。さらに、忘年会・クリスマス会 を外食ではなく、自宅でしたりしている状況では、買い控え がこれから更に進む。
		衣料品専門店（地域ブ ロック長）	・景気の先行き不安から、今後更に買い控えの傾向が強ま る。
		家電量販店（店員）	・ニュースなどで報道されているように、海外でダメージを 受けている企業が多く、その影響が出る。
		家電量販店（予算担 当）	・企業業績が好転したとしても、雇用や所得に反映するの にはしばらく時間が必要であり、そもそも企業業績が良くな るには、まだ相当の調整期間が必要である。
		高級レストラン（ス タッフ）	・ここ3か月、売上等が減少傾向にあり、将来もこれを止め る要因は見当たらない。
		一般レストラン（店 長）	・年末に向けて売上が上がってきているが、平日は例年通り の来客数である。昼間は企業の客がメインなので、年が明け たらまた落ち込んでいく。
		その他飲食〔ハンバ ー〕（経営者）	・契約雇用関係の仕事が当地域でも多く、またこうした仕事 には若者が多いため、来客数の減少が心配である。
		都市型ホテル（従業 員）	・市内でも、企業の廃業の噂が聞こえるなど、不景気が身近 に感じられるようになり、ホテルにも影響が出る。
		タクシー運転手	・忘年会、日中のイベントなどに期待していたが、12月中旬 までは良かったが、後半から急に悪くなっており、これから 雇用動向が非常に悪くなるので、景気が良くなることは考え られない。
		通信会社（総務担当）	・景気悪化のなか、消費意欲の減退は一層進むと考えられ、 契約獲得の低迷と解約の増加が予想される。
		テーマパーク（広報担 当）	・地元の大型工場も減産を発表しており、観光などにお金を 掛けようという気にならなくなる。
		美容室（経営者）	・色々努力はしているが、これから安売り合戦の渦に巻き込 まれそうな気がする。決して楽観できる状況ではない。
		設計事務所（経営者）	・今後、ますます客の収入が減少する可能性が高い。

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）	・客の様子から見ててもだが、良くなる材料が見当たらず、悪くなる材料ばかり目に付く。
		商店街（代表者）	・来街者は今までどおりあり、ある程度の売上はあるのだが、本業以外の不動産の悪さが収支を圧迫している。体感景気が非常に悪く、それが景気を更に悪くしている。ただし3月くらいに円高により輸入品が安くなれば、それが消費を刺激し、下支えする。
		商店街（代表者）	・マスコミ報道にも非常に問題はあると思うが、客は非正規社員のカットのみならず、自身の雇用に対する不安から、より生活防衛に走っている。さらにベビー服業界はオーバーストア、少子化、デフレの三重苦に喘いでおり、ますますその影響が強くなっていく。
		商店街（代表者）	・当市以外の商圏からの来客数がいよいよ減少する。
		一般小売店（経営者）	・不景気感の増大によって、日常生活において生活防衛に走る傾向が強くなる。マスコミが不景気感をあおっている側面もあるが、ボーナスが少なかった事、リストラなどの影響が、これからも尾を引きそうである。
		百貨店（売場担当）	・お歳暮での商品券の売上減から、初商やクリアランスの売上マイナスが予測される。
		スーパー（店長）	・円高による影響が来年はもっと強まり、大変な年になる。
		スーパー（店長）	・自動車、鉄鋼関係に携わっている人が近辺に多いので、これから悪くなる。
		スーパー（財務担当）	・今後も雇用環境が更に悪化し、収入減による節約が予想され、売上の減少が続く。
		スーパー（経営企画）	・非正規社員の解雇に限らず、既に正規社員でもこの冬のボーナスが大幅にカットされたという話を聞き、売上にも影響が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・工事関係の客の動きが徐々に減っている傾向は止まらず今後も続く。工事客は弁当などを多めに買い、客単価が高いため、この減少は影響が大きい。
		コンビニ（エリア担当）	・世界不況の影響は今後も続く。特に自動車関連が悪く、消費者の収入が随分と減っており、当分悪さは続く。
		衣料品専門店（経営者）	・常連客のみの来店であり、その客も少しずつ来店する頻度が少なくなっている。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・客の声を聞いても景気が良くない声が多く、すぐに良くなる兆しが見えない。来年になるともっと買い控えが増える。
		家電量販店（店長）	・底の知れない不況のためか、財布のひもは更に一層固くなり、必要なものしか購入されない状況が続く。
		家電量販店（店長）	・客は衝動買いは全くせず、各店舗の値段を下見し、確認してから購入するというケースがこれから増えてくる。
		家電量販店（店長）	・大型・高額商品への消費の伸びが期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・政治が迷走している事と、急激な円高の影響が大きく、客の買い控えがいよいよ激しさを増す。
		乗用車販売店（統括）	・登録車、軽四共に11月から前年を大きく割り込んでおり、良くなる兆しがない。
		乗用車販売店（サービス担当）	・全く先が見えてこない。メーカーは減産減産で車を造らない方向で走っているし、客からは購買意欲が全然見えてこない。営業マンの志気も上がらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・月を追うごとに販売量の減少が見られる。年明けに好転の材料は何も見られない。
		自動車備品販売店（経営者）	・客は節約志向が強く、最低限度の購買になっている。景気の先行きに不安感を高めており、売行き等についても、ますます厳しさは増す。
		住関連専門店（営業担当）	・不況感が漂っていて、買い控えがいよいよ増える。
		その他専門店 [カメラ]（店長）	・経済情勢が厳しく、嗜好品を取り扱う当社の状況は今後厳しくなってくる。
		その他専門店 [書籍]（従業員）	・競争激化による不振が続く。
		一般レストラン（店長）	・集客数、客単価共に減少傾向にあり、新年宴会予約件数も大幅減となっている。
		スナック（経営者）	・今年いっぱい店で閉める人が多く、家賃などを随分と安くしてもらっていても、年が明けてからの営業に見通しが立たず、大変困っている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・不景気時に手控えられるのは、外食や旅行である事は、過去の実績からも予測でき、マスコミ等でこれだけ報道されれば、心理的影響も大きい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（経営者）	・予約数が前年同時期と比較して、2～3割減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・製造業の人員削減で、パーティや宿泊の出張が少なくなっており、このまま推移する。
		旅行代理店（営業担当）	・旅行業にとっては、車関連、建築関連がよくなれば、旅行需要が増加するが、その業種があまりに悪すぎる。
		タクシー運転手	・忘年会も少ないようだし、仲間も運行回数が減って非常に困っており、このまま推移する。
		タクシー運転手	・雇用情勢はいよいよ悪くなって客は減りそうだし、タクシーの運転手は増え、かつてないほど苦しくなる。
		通信会社（企画担当）	・人減らし、雇用悪化の情報が世間を巡っており、徐々にその影響が出るのは必至である。
		通信会社（通信事業担当）	・現在、キャンペーン中にもかかわらず、反応は非常に悪く、最低限必要なもの以外はお金を掛けないという姿勢は今後も変わらない。
		通信会社（営業担当）	・訪問企業先からコスト削減の話が多く出ており、今後の状況について暗い話題が多い。
		ゴルフ場（営業担当）	・予約状況や、客からの電話による問い合わせ内容などから判断すると、今後は大変厳しくなる。また今まで以上に単価は低くなる。
		美容室（経営者）	・12月というのに店舗のある商店街に人はなく、閉めている店もあり、これからどうなるのかと言う不安ばかりが募る。
		美容室（経営者）	・先の仕事の見通しが立たず、新しい仕事の情報もなく全然だめという客が多い。
		設計事務所（経営者）	・これからの新規の受注が全く見込めない。急激な景気後退が落ち着き、更にしばらくしないと、顧客の投資の再開は見込めそうにない。
		住宅販売会社（従業員）	・収入減によるローン借入金の減額審査、離職・転勤による建築計画の中止という客が出てきている。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（総務担当）	・一部では減少も予想されるが、発注状況などから見て、3か月後には増産となる見込みであり、これに向けて雇用を増やすことも検討している。
	変わらない	鉄鋼業（総務担当）	販売環境の悪化に加え、年末年始の自動車会社生産調整による受注減や、韓国の会計年度末が12月末に重なって発注を抑えてくることもあり、粗鋼生産高は引き続いて大幅減となる。
		輸送業（運送担当）	・全国的にかなりの大手でも派遣社員等の雇用ストップを行う状況であり、地方についても見通しは立たない。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・これからしげが多くなるので漁に出られず、あまり期待は持てないが、定置網にぶりでも掛かればと、淡い期待は持っている。ただし昨年10月に巻き網船が1船団減少している割には、水揚げが落ちていない。
		化学工業（総務担当）	・自動車や家電の大幅な減産、住宅等建築の大幅な落ち込みの影響を受けている。これらの回復の見通しがつかない。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・国内、海外共に市場の冷え込みによる自社製品の売上の悪化が、当面続く見通しである。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が大きく減少している。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連の先行きが全く見えず、受注の計画も週ごとに減少しており、先行きに不安感が生じている。
		建設業（経営者）	・現状が底のような状態だが、不動産関係で言うと、空いているアパートが全く埋まらない。理由を調べると、あちこちの工場で下請、孫請で来ていた人たちがどんどん離職しているためと聞く。こんな状態で上向くことはなく、むしろ少し下がる。
		輸送業（統括）	・輸送業界が、やられたらやり返す方針に変換したため、当面、値引き合戦のような状況が続く。
		通信業（営業企画担当）	・法人客全般の事業成績は悲観的なものが多く、コスト削減指向は更に強まる方向にあり、中でも通信関係コストは削減対象となりやすいことから、当分利益回復が期待できない。
	金融業（営業担当）	・近辺に自動車関連企業が多く、派遣労働者の減少が懸念される。このためアパート関連で空き室が増えて家賃収入が減り、銀行への返済が滞る可能性がある。	
悪くなる	食料品製造業（業務担当）	・雇用情勢の悪化により、消費は必要最低限のものになり、安価なものしか売れなくなる。	
	化学工業（総務担当）	・自動車関連の不況の影響が、これから更に大きくなる。	

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
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・ユーザーの減産影響が出てくるため、生産量は低下する。自社の在庫削減対策もあり、一層の生産減少は避けられない。
		金属製品製造業（総務担当）	・得意先自体の受注が大幅に減少しているため、当社への影響は避けられない。さらに得意先が生産減の理解を得るための説明会を催したり、案件をキャンセルしたりなど、過去の後退局面に起こっていた事象が発生しており、2、3か月先の生産計画をどの程度にすべきか苦慮している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・自動車産業が1月に減産を打ち出しており、当然受注は減少する。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・全顧客からの発注量が激減する。1月よりは前年度比50%以下も予測でき、非常に厳しい状況が長期間続く。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・今後も大型工事の中止や先送りがあり、原材料費は高止まって、先行きは非常に懸念される。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・景況感が非常に悪くなってきている。消費動向も冷え込んでおり今後ますます加速する。
		金融業（業界情報担当）	・米国と欧州の景気後退に加え、アジア圏でも急速に減速しており、受注は大幅な減少傾向にあり、今後も止まらない。
		コピーサービス業（管理担当）	・景気は最悪の状態に進んでおり、抜け道がない。更に販売量の減少が加速し、リストラをしなければ、資金的に難しい状況になっている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人件数は相変わらず少ない。前年度は秋以降もある程度の求人が断続的にあったが、今年度はそれも非常に少ない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（担当者）	・新卒採用は、先行きが分からないため、会社の検討事項としては急がない傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・特産品のかまぼこの業者が、韓国のウォン安で原材料が相当安く仕入れられるなど、円高傾向を歓迎する業者も出始めているが、先行き不安感で消費低迷など、雇用については厳しい見通しの業者は多い。
		職業安定所（職員）	1月以降、人員削減等による離職者が増加すると思われること、企業の休業も増加する。さらにそれらによる影響が広がり、消費意欲にも影響がある。
		職業安定所（職員）	・雇用調整に伴う助成金制度についての問い合わせが増え、事業主の来所や事業主の依頼を受けた社会保険労務士の来所も急増している。また求人の取消しも多く見られる。
	悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	1月から3月に掛けて、更なる派遣契約の終了を検討中の企業が多い。現時点では、契約終了の対象は主に作業系のスタッフであるが、今後その対象が事務系スタッフに及ぶことが懸念される。
人材派遣会社（支社長）		・企業業績の底入れ感が全く見えないため、更に企業業績が悪化し、失業率が更に上昇する。	
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・裾野が広い住宅・車両、特に車両関係が厳しく、下請け、関連企業まで影響があって、雇用についてマイナスになっていく。	
職業安定所（職員）		・多くの業種で受注量が前年に遠く及ばない状況であり、経費削減に加え、人件費削減の具体的方法を考えなければならない話が聞かれている。特に製造業では、11月半ば以降受注量が激減し、新たな採用・補充を全く考えられず、現在の雇用を維持するための方策に苦慮している。	

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	乗用車販売店（従業員）	・自動車ディーラーは、1～3月が一番車が売れる月であるため販売量が増える。
	やや良くなる	-	-
	変わらない	商店街（代表者）	・年金問題や周辺の経済ばかりに気を取られて、消費に全然つながっていない。
		百貨店（販売促進担当）	・周辺のショッピングセンター進出の影響がまだ続いている。
		スーパー（店長）	・食品の売上は前年並みで推移している。今後も値ごろ感のある商品や低価格品で売上げを維持することになる。

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	
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリンが安くなっても、いつまで安いか分からないと考える人が多い。ガソリン税が高いと自動車を買換える気にならず、暗いニュースが多い中で車どころではない雰囲気である。	
		通信会社（社員）	・四国には自動車産業などが無いので、現時点で直接的な影響は少なく、原油価格の低下など明るい材料もあるため変わらない。	
		通信会社（支店長）	・景気の悪化で個人消費に影響が出ており、製造業でも減産の動きが拡大するなど、これまでの景気状況とほとんど変化はない。	
		通信会社（管理担当）	・早期の景気回復が見込めないこと及び端末サイクルの更なる長期化が懸念されるため先行きも変わらない。	
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税などあるが、まだ客の様子見が続くと思われる。	
	やや悪くなる		商店街（代表者）	・消費者マインドを低下させる要素ばかり表に出て、上昇する要素が全然ない。冬物商戦の様子から12月に入ってくるに、早くもバーゲン待ちという状況が見られることから、2～3か月後も底ばい状況が続く。
			一般小売店〔酒類〕（経営者）	・得意先の様子から企業・個人の宴会が例年より減っている。年末でさえこのような状況で、財布のひもの固さを感じる。この雰囲気のまま2、3月に向かうと昨年より売上は落ち込む。
			百貨店（営業担当）	・客の節約が、年末商戦でも出た。1～2月も節約が進んで、個人消費はまだまだ冷え込む。
			スーパー（企画担当）	・政局の不安定さと先行きの不透明感による景気の後退は雇用問題にまで発展しており、この状態はしばらく続く。
			コンビニ（総務）	・経済情勢の悪化に加え雇用不安や先行き不安が増加し、買い控えや家庭支出の減少に拍車を掛ける。
			衣料品専門店（経営者）	・通常、1月がバーゲン月であるが今年は後半が悪くなったためか、同業店ですでに大きなバーゲンに入っている。一般的にバーゲン日が早く、当店は例年どおり1月の第2土曜日からで、その空いた期間に自信が持てない。
			衣料品専門店（経営者）	・先行き不安に消費者の心理的購買力の萎縮を強く感じる。ジャンル、価格帯を問わず経験したことのないような売上不振が続いており出口が見えない。
			家電量販店（営業担当）	・年末で来店数は少し上昇したが、客の反応は厳しく減少傾向が続くと予想され、客単価も上昇する気配がない。
			乗用車販売店（営業担当）	・軽自動車については、それほど市場は冷え込んでいないが、不景気と騒ぎすぎで影響が出そうである。
			一般レストラン（経営者）	・だんだんと不景気が浸透して来ると、直接売上に影響してくる。
			一般レストラン（経営者）	・雇用の不安等から節約ムードは更に厳しくなり、買物の頻度や点数について厳しい状況となっていく。
			タクシー運転手	・今年は暮れの忘年会等も頻度が少なく、月に2回程度である。本県も囑託及び事業所の削減があり、来年はまだ悪くなると予測する。
			タクシー運転手	・リストラが進み失業者も増加して景気が悪くなるほど、タクシー業界に職を求める人が増えると予想される。
			観光名所（経営者）	・景気の悪化で消費者心理は急速に冷え込んできている。
			設計事務所（所長）	・夏の中元、冬の歳暮と非常に少なくなってきた。
悪くなる		商店街（代表者）	・今の繁忙時期のマイナスは簡単には取り戻せない。	
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・当地では、大企業の工場はないので、直接的な景気への影響はまだ出ていないが、徐々に波及してくる。	
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	・当店主力の料飲店への販売は、低単価の居酒屋業態にも明るい展望が見込めない。また家庭用消費分は、総合大規模小売店・スーパーマーケットとの価格競争に勝てない。	
		百貨店（営業担当）	・高額商品に若干の動きがあるが、宝飾品などの落ち込みが大きく、紳士用品も買い上げ点数及び単価の低下が見られる。食品類は健闘しており、不況時の兆候が出揃ってきている。	
		百貨店（売場担当）	・景気が上向く材料がなく、年末年始で支出が発生した後は購買を控え、消費が急激に落ち込む恐れがある。	
		スーパー（店長）	・都市部の大手製造業や金融機関の悪化が、徐々に本県にも寄せているので、今後の見通しは悪くなる。	
		スーパー（店長）	・年始から大不況になる。今年は1月から値上げで単価が上昇し、売上は上昇したが、来年は値下げ、単価下落である。売れない上に単価が下落して大不況になる。	

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
		スーパー（店長）	・自動車などの製造業を中心に景気が悪くなっており、これが小売にも影響が出てくるのは避けられない。
		スーパー（財務担当）	・自動車産業に端を発した今回の不況は、鉄鋼・造船・工作機械と不況の輪を広げていき、雇用環境の悪化とともに消費不況に突入していく。
		衣料品専門店（経営者）	・政治が混迷して有効な手段を取れないため、更に買い控えが続く。
		家電量販店（店長）	・11月より来店数・客単価共に前年割れの傾向が続いており、この傾向は今後も続く。
		乗用車販売店（従業員）	・年度末の決算に向けて、大変暗い状況である。大手系列の販売会社でこの状態であるから、他メーカーの販売会社の状況はもっと深刻と思われる。先行きの不透明さがなくなるまでモノは売れない。
		住関連専門店（経営者）	・雇用不安、冬のボーナスの減給で、消費がなかなか盛り上がらない。
		観光型旅館（経営者）	・1～2月の予約状況が良くない。景気の影響もあるが、当方は高額料金のため客が減っていく。
		都市型ホテル（経営者）	・現在の予約状況が非常に悪いので、宿泊や人の動きが悪くなる。本県は今までもずっと悪かっただけに、景気の影響を受けていなかったが、ここに来て個人消費が急激に冷え込んできている。
		タクシー運転手	・来年、飲み屋がかなり閉店するのではないかとこの噂もある。そうになると、飲みにも出ないし、夜の仕事はなくなって夜間割増料金の客がぐっと減り、タクシー業界の売上が減少する。
		観光名所（職員）	・社会情勢が不安定で今後も明るい材料がないため、観光客は増えない。
		ゴルフ場（従業員）	・周囲の環境の悪化、不景気という状況のなかで、来場者もその影響を受けて減ってくる。
		競艇場（職員）	・年末レースで来場者が伸びなかったことから、財布のひもは固く、消費全体でも抑制傾向が続く。
		美容室（経営者）	・ただでさえ不景気感があるうえに情報媒体からも景気の悪化の話が多く聞かされているうちに、今以上の消費意欲の減少が加速される。
設計事務所（職員）	・景気が良くなるような要素、動きが見られず、企業努力ではどうにもならない状況となっている。		
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・消費の低迷による買い控えが激しくなっている。
		建設業（経営者）	・総選挙をして、きちんとした政府ができない限り、建設業界は良くならない。景気対策の効果次第である。
		通信業（営業担当）	・例年なら新年に向け個人消費が増加する時期だが、「巣ごもり型」「ウチごもり型」で消費が抑えられている。外食が増える時期なのに、逆に外食を控え「家でまったり派」が定着している。「当分、個人消費の回復は難しい...」「景気が上向きになるには大きな力がある、意識を変化させることは難しい...」との声もよく聞く。
	やや悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・現在のところは採算ベースに乗っている。今後、販売価格が下落してくるのに対して、できるだけ下落させないように頑張っていきたいと思うが、下落させざるを得なくなってくる。
電気機械器具製造業（経営者）		・プラント受注について、現在、見積りを出し、打ち合わせをしているが、受諾もお断りもなく、保留状態となっているため、先の状況は見通しづらい。	
通信業（部長）		・商品価格の動向にシビアであり、機能比較の上での低価格志向が根強い。新商品の発売開始にも関心のない様子を感じられ購買に慎重である。最近の景況感から月を追うごとに消費に慎重な姿勢が感じられる。	
不動産業（経営者）		・取引先では、12月に何万部というチラシを打っても、引き合いは電話が1本、2本という状況が続いている。非常に厳しい状況になっており、今後この状況は更に悪くなっていく。	
広告代理店（経営者）		・原材料価格の安定から、資材・補材関係の価格は安定すると思われるが、全体での受注量はかなり低下している。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	鉄鋼業（総務・人事統括）	・主要取引先の減産や製造ラインの停止、短期雇用従業員の雇止めなどが相次いで報道されており、受注も急減している。いずれの企業も雇用面にまで及び対策を講じているようで、調整は長期にわたるものと予想され、短期的に反転するとは考えられない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・景気の先行きが全く見えないなか、引き合いが大幅に減少しており、ユーザーの不安感が増大しており、今後、現行の商談についても延期・中止が増えてくることが予想される。
		建設業（総務担当）	・設計事務所へ年末の挨拶に行くと、ほとんどのところで来年春以降の案件が極端に少なくなっており、非常に厳しい状況にある。
		輸送業（社員）	・11月に急激に景気が悪化し、12月も前月以上の悪化状況であり、この傾向はしばらく（1～2年）続く。景気自体が向上し輸出関連業務が上向かない限り、生産意欲、購買意欲の減退からは脱出できない。
		輸送業（支店長）	・取引各社とも減産を余儀なくされているようで、雇用調整も進みそうである。
		広告代理店（経営者）	・不況による販売不振であらゆる得意先で広告予算削減傾向が多く、新規量販店得意先の受注増だけでは先行き不透明で、厳しい状況が予想される。
		公認会計士	・関与先の社長、異業種の人との話では、将来に対する不安の声が聞かれる。売上の減少に加え、従業員のリストラに伴う退職金等の一時金も必要となり、資金繰りを強く懸念している。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	-	-
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・周辺企業で派遣の雇止め等があり、今後、解雇者が増加する見込みである。
		職業安定所（職員）	・地元製造業は下請け業者が多く、工作機械・自動車関連・電子部品において受注減から雇用調整が始まった。
		学校〔大学〕（就職担当）	・大学に送られてくる求人数（求人件数）が、8月は110（24）、9月は81（24）、10月は78（17）、11月は49（14）、12月は36（11）と、確実に減少している。今後もこの傾向が続く。
悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・企業の求人ニーズは全く良くなる要素が探せない。今いる人材を育成するための研修等に投資できる企業もほとんどない状況である。	
	求人情報誌製作会社（従業員）	・経済の先行きが全く見えないため、企業も事業に対して慎重になり人員を増やすまでには至らない。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・本県は大きな製造業が少ないためあまり表に出てないが、パートの削減は着実に進んでいる。さらに報道等での大量リストラニュースが浸透し消費者の購買意欲が最低ランクで生活防衛意識が強い。モノが売れる状況にない。	
	職業安定所（職員）	・2月の就職面接会を控えて受付を開始したが、夏に開催したときとは応募状況が随分異なる。デフレも進んでおり、求人数が増加する要素が見当たらない。	
	民間職業紹介機関（所長）	・最近の登録者の傾向として建設・土木・自営業の登録者が増えており、特に建設・土木関係の登録者は在職者が多く、自分の会社の将来不安を大部分の人が感じている。	

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	観光型ホテル（営業担当）	・2009年はイベントや大会等が予定されていることから、やや良くなる。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・初売りからのクリアランスセールも客の消費を喚起する材料にならないため、今後も厳しい。
百貨店（営業担当）		・総売上に占めるパーゲン品のシェアが拡大しており、来客数は減少傾向になっている。また、店外特選品等のホテル催事でも会場受注が前年割れとなっている。お歳暮ギフトも店頭受注、持ち帰り、外商受注共に前年割れとなっている。一方、インターネットや通販等の非来店受注は好調である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・1月はクリアランスセールを控えており、セール品を中心に動きがあると予想されるが、その後の反動減もあり、本格的な消費回復は見込めそうにない。
		スーパー（店長）	・景気悪化により顧客ニーズは価格一辺倒かというところでもない。質と価格を重点思考している当社には、極端な落ち込みは無い。
		スーパー（店長）	・チラシによる集客ではなく、毎日の客を大切に集客を実践しており、生鮮食料品を中心に火曜日のポイントアップセールを行った結果、火曜日は前年比110%程度で推移している。今後もポイントアップセール等の販売促進を実施し、集客力の向上を図れば、売上は今以上になる。
		スーパー（経理担当）	・社会情勢が不安定であるなか、消費者の内食傾向はある程度続き、来客数は維持できるが、客単価は減少傾向に向かう。
		衣料品専門店	・今の状態は過去にないどん底の状態であり、来客数、売上共に減少傾向にある。今後も先が見えず、悪い状態が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・販売台数は、これ以上落ち込むことはないため、このまま低い水準で販売台数は推移していく。
		乗用車販売店（管理担当）	・春は年間の最大需要期なので期待しているが、今の状況を見ると、前年と比べて厳しくなる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の小売価格は、ガソリンを中心に下がり続けている。レンタカーなどを利用する人が増加しており、一般消費者のガソリン需要は多少高まっている。しかし製造業の在庫調整が落ち着くまで、製造業の下請けをしている中小企業は厳しく、ガソリン需要も低い。
		一般レストラン（経営者）	・2月になるとプロ野球等のキャンプシーズンに入り、観光客も増えるため、少しは売上も上がる。3月は歓送迎会等もあり、ある程度の集客は見込めるが、その他の利用客の減少傾向は止まらず、総合的にみると変わらない。
		旅行代理店（業務担当）	・年度末にかけ、地元企業の倒産等が影響し、法人客の旅行の減少が懸念される。
		競輪場（職員）	・入場者数の前年比での減少幅が縮小しており、下げ止まり感がある。
		美容室（店長）	・来客数は少し伸びているが、2、3か月先はどうなるか見通しが立たない。
		設計事務所（所長）	・手持ちの仕事が3か月先くらいまではあり、今と変わらない。
		やや悪くなる	
商店街（代表者）	・消費税等の引上げの噂もあり、客の動きが悪い。		
一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・小売店で商品の値下げをしても、消費者は大型店に行く傾向にある。		
百貨店（営業推進担当）	・経済に対する不安感が解消されなければ、消費の低迷は更に進み、特に百貨店で取り扱っているぜいたく品への需要はますます低迷する。		
百貨店（業務担当）	・消費マインドが冷え込んでおり、短期間では解決しない。所得が低下しても、貯蓄に回したいという客が多い。		
百貨店（企画）	・世界金融恐慌の影響により、月を追うごとに売上の前年とのかい離が大きくなっており、今後の消費マインドはますます低下する。個人消費を刺激する政策展開がなければ、当分の間、個人消費は上向きにならない。		
スーパー（店長）	・1品の買上単価が落ちている。買上点数も減少傾向にあり、今後もこの状況は続く。		
スーパー（店長）	・地場産業での解雇や長期休業が相次いでおり、個人消費はますます悪くなる。		
スーパー（企画担当）	・競合店の影響に加え、景気後退の影響で食品の買い控え傾向が懸念され、現状よりも厳しくなる。		
コンビニ（エリア担当）	・新たな商品や販促を実施しないと、客の購買意欲は上がらない。3か月後も景気は悪い。		
コンビニ（販売促進担当）	・菓子パンの売れる価格帯が100～120円となっており、130～140円の価格帯の菓子パンはあまり売れない。食パンに関しても220円～230円を200円に落として販売しているが、動きは鈍く、今後も客の買い控え傾向は続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当・店長）	・事業所立地の影響もあるが、近隣の事務所が撤退する等、空き事務所が増えており、昼間の客や通勤客が減っている。これ以上事務所は増えず、今後も厳しい。タスポの影響も4月で1年を迎えるので、これ以上は良くはならない。
		家電量販店（店員）	・販売業は製造業の低迷に比べると景気後退の影響は小さいが、それでも客の買い控え等が続いており、厳しい。客の様子や販売動向から景気が良くなる要素が見いだせない。
		家電量販店（店員）	・販売量が例年に比べて悪く、これから更に悪くなる。回復の兆しが全く見えない。
		住関連専門店（経営者）	・マスコミによる不景気や雇用不安等の報道により、消費の低迷が続いている。年が明けて、ますます厳しい状況になる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・コーヒーは年末にかけての需要が高く、1月に入ると例年、需要が極端に落ちる。また寒さも加わり、客の出足も多少鈍る。加えて、景気後退に伴う購買意欲の低下により、購入単価も減少傾向にあり、厳しい。
		スナック（経営者）	・客の会話や雰囲気に関心が感じられない。プライベートで細々と飲みに来る客はいるが、仕事関係での利用客が少ない。
		都市型ホテル（副支配人）	・連日のマスコミによる解雇等の報道により、客足が鈍くなっており、今後も厳しい。
		旅行代理店（従業員）	・月を追うごとに予約数が減っており、特に2月以降の団体予約が悪い。
		タクシー運転手	・県外客に支えられている部分が多い地域であるが、県外客が減少傾向にあり、タクシーの乗客も少ない。
		タクシー運転手	・年が明けたら会社の人員整理、部署整理があるという客の話があり、今後も厳しくなる。
		通信会社（企画担当）	・販売代理店の合理化策に起因して、1月以降の当社の販売量は減る見込みである。
		通信会社（業務担当）	・今後も新商品の数機種発売と旧商品の値下げのプロモーションは継続されるが、依然ユーザーの携帯電話購入代金が高いとのイメージが強く、販売数は増加に転じない。
		テーマパーク（職員）	・プロ野球やJリーグキャンプのある2月は、例年並みの動きが予想されるが、それ以外の時期は例年に及ばない。1～3月はやや悪いと予想される。
		ゴルフ場（支配人）	・企業の動向、雇用不安などマイナス情報が増えており、客の様子をみても、個人消費はますます落ち込んで行く。
		競馬場（職員）	・入場者数は減少傾向にあるが、今後の具体的な業務改善策が打ち出されておらず、厳しい。
		住宅販売会社（従業員）	・不安定な社会情勢を背景に、住宅購入意欲は更に減退する。
	悪くなる	商店街（代表者）	・景気が悪いという報道により、消費者の購買意欲は低下する一方である。2、3か月先の需要が落ちる時期に、企業倒産や雇用不安、世界の経済不安等のおおりの受け、景気は更に悪化する。
		商店街（代表者）	・雇用状態が最悪の状態、個人消費はますます落ち込んでいく。今の状況よりも財布のひもは更に固くなり、売上、来客数共に減っていく。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・マスコミによる大手企業の解雇等の報道が、客の購買意欲の妨げになっている。地元企業の倒産も続いており、かなり厳しい状況になる。
		百貨店（営業担当）	・大型建設会社の倒産、その他公共事業発注の減少も含め、建築業界が大きく冷え込んでいる。その影響は他産業にも影響しており、百貨店でも客の消費マインドの低下により、厳しい状態が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・取引先の日本市場からの撤退やブランドの廃止、不採算店舗の廃止など年内から動きが出た。来年以降もこのような動きが活発化する。それに伴い、個人消費が一気に落ち込むのは明確である。
		百貨店（売場担当）	・2、3月期の企業決算発表により、不景気感が更に加速する。現時点で、派遣労働者の問題等により、消費者はかなりシビアになっている。食品についてはさほど落ち込みはないが、衣料品を中心に悪い状況が続く。地方はより厳しい。
		スーパー（店長）	・春の社会行事や学校行事等の利用が高まるが、節約志向の高い消費者は同じ商品であれば安い店舗に向く傾向にあり、客単価は前年より大きく落ちる。

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（総務担当）	・今後も価格引き下げの戦略のみに頼る傾向が強まり、競争が更に激化する。不景気感がこのまま続けば、客の購買意欲も高まらない。
		スーパー（総務担当）	・各大手企業も赤字決算であり、そのしわ寄せが中小企業にくるため、可処分所得が減り、消費は低迷する。また、雇用不安が浸透し、客の消費購買意欲がますます低下する。
		衣料品専門店（店長）	・客の年齢層が高い当店では、偶数月は年金が支給されるため売れるが、客の懐は凍り付いており、購買意欲が感じられない。
		衣料品専門店（店長）	・余計な買物はしないという客の様子が伺える。世界的な不況の影響が末端まで響いており、客の購買意欲はますます落ち込む。
		乗用車販売店（従業員）	・部品の売上高が減っており、今後も厳しい。
		自動車備品販売店（従業員）	・国内製造業を中心に減産、倒産が増え、自動車販売は今後も厳しくなる。
		高級レストラン（経営者）	・予約は少しずつ入ってはいるが、先行きは全く分からない。企業の接待での利用は減少傾向にある。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・マスコミの不景気報道により、客は財布を閉じたままで、動きが鈍い。
		観光型ホテル（スタッフ）	・例年利用がある宴席の問い合わせが少ない。現在の経済状況から、この先どうなるのか全く読めない。
		都市型ホテル（総支配人）	・地域的に製造産業の企業が多いため、今後も悪化状況は続き、客は減少する。
		タクシー運転手	・人の流れが悪く、受注単価が下がっている。
		通信会社（管理担当）	・更に資金調達が難しくなる。
		通信会社（総務担当）	・新規加入者数が前年比マイナスとなっており、目標を達成するのが困難な状況となっている。
		理容室（経営者）	・最も需要のある12月が前年比20%程度低下しており、例年1～2月は年間で最悪の月であるため、直近の景気回復は見込めない。
		音楽教室	・今は自動車業界が打撃を受けているが、今後は他のメーカー、流通に飛び火し、景気は悪くなる。社会人の客も多く、客の様子も芳しくない。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	農林水産業（経営者）	・1、2月の落ち込みは例年やむを得ないが、3月は物が動く時期で少しは期待できる。食品の中でも我々の商品は高級品ではなく、日用品であるため、不況の影響はあまりない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・当社の商品は必需品ではないため、受注量が減少傾向にある。新春展示会をするが、あまり期待できない。新商品を作っても、良い方向性を見いだせない。
		通信業（職員）	・受注量を確保できており、年度末までこの状況を継続できる見込みである。
		金融業	・緊急経済対策資金により、企業の当面の資金繰り難は一服すると考える。悪い材料は出尽くしており、景気は低位で推移する。ただし、円高の進行や株価の下落などが加わると、心理的に消費は更に落ち込む。
		農林水産業（従業者）	・消費が低迷しており、プロイラー関係でも同様の傾向が出てきた。特に円高による輸入物の増加等により、国産の価格が更に厳しくなる。
		食料品製造業（経営者）	・円高や原油価格の急落にもかかわらず、原材料の値上げでコストが上昇しており、これらが値下がりする兆候が今のところない。また、納入先の客単価や来客数が減少傾向にあり、今後も厳しい状況となる。
	やや悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・自動車の生産が安定しない限り、悪い状態が続く。今のところ生産が全く先が見通せないため、先行きが見えず模索している。
		輸送業（総務担当）	・輸出用関連商品の生産調整はますます拡大していく。それに伴う部品等の輸入も減少していき、しばらく荷動きの低下は続く。
		通信業	・業種的にまだ大きな影響を受けていないが、これから本格的に影響が出てくる。
		金融業（営業担当）	・自動車産業の業績低迷により、下請けの中小企業は赤字決算を余儀なくされている。今後もこの傾向は続くと予測する経営者は多い。

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
		金融業（調査担当）	・取引先の様子をみると、自動車部品は数か月後、更に受注量が減少する見込みである。
		不動産業（従業員）	・賃貸オフィスビルの空室率の増加が続いており、今後も企業の支店撤退、縮小等により、この傾向が続く。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	・12月に入り倒産及び延滞等、不良債権が大幅に増加している。取引先の設備投資の延期、中止が相次いでいる状況から、当面はこの状態が続く。
	悪くなる	農林水産業（営業）	・年末年始の需要期を終え、販売量、販売価格共に落ちていく。
		繊維工業（営業担当）	・リストラが増え続ければ、衣料品を購入する人は減少し、それに伴い受注も減少する。
		家具製造業（従業員）	・取引先の設計事務所の話では、設計依頼物件が激減していると言う話がある。今後半年から1年先の受注は無く、3か月先どころか半年先、1年先も厳しい。
		鉄鋼業（経営者）	・新規民間設備投資の減少は、周辺のインフラ整備にも影響し、物流倉庫、商業施設、共同住宅等の新規建築需要の減少にもつながる。新たな需要が創設されない限り、建築需要の落ち込みには歯止めはかからない。
		金属製品製造業（企画担当）	・取引先の倒産が増加し、受注案件の納期延長等、状況はますます悪化する。
		一般機械器具製造業（経営者）	・引き合い物件がほとんど無く、今後も厳しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車産業の低迷により、景気悪化の底が見えない。3か月先は分からないが、少なくとも1～2か月先は、現状と同じく仕事が何も無い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・社会的不況のなかで、特に電気産業は大きく落ち込んでおり、先行きの見通しは全く立っていない。これからも落ち込み、3月を底に推移する。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・販売不振のため在庫が多く、生産量が減少している。メーカーを始め、下請けの人員整理も始まっている。
		建設業（従業員）	・円高により、輸出産業の業績が悪化し、地域の景気はますます低迷する。先行きの景気予測が不透明であるため、消費意欲は低下し、厳しい状況が続く。また、雇用問題も企業の業績の影響を受け、解雇される人が増える。
		輸送業（従業員）	・荷量が前年比85%まで落ち込んでおり、人、営業車が過剰になっている。原油価格が下落し、燃料代は減少しているが、利益は大幅に悪化しており、今後も厳しい。
		通信業（経理担当）	・上場企業の経営状況の悪化は、今後、我々中小企業にも徐々に大きく影響してくる。
		金融業（営業職渉外係）	・日本を始め各国が金利の引下げや景気対策に乗り出しているが、即効性のあるものはない。国内の銀行がかなりのダメージを受けており、年度末にかけて資金調達のできない企業が次々と倒産する。
		金融業（得意先担当）	・銀行を始めとする金融機関や保証協会が土日を返上して企業の資金繰り対策に寄与してきた。今月若しくは来月の資金繰りについては一定のめどがついたとは言え、今後の景気の動向によってはかなり厳しくなる。
		広告代理店（従業員）	・原油価格が下落し、ガソリン代も安くなった。その上、円高が進み、各小売店は商品の値下げで顧客ニーズにこたえた。しかし、広告の折込枚数は前年比90%となり、景気の底冷えは思った以上に深刻な状態である。回復の兆しもまだ見えてこない状態である。
		広告代理店（従業員）	・前期、今期とマイナス成長できている。年明けでその傾向が変わる保証はなく、更に悪くなる。
		経営コンサルタント	・これからますます業務は縮小する。
経営コンサルタント	・消費者の財布のひもは更に固くなる。飲食店は売上が前年比2～3割減となっている。		
その他サービス業	・住宅等の販売不振、公共事業による道路等の土木建設業の発注量の減少が、今後も続く。土木・建築業界の景気は更に悪化し、企業の倒産等が発生する。		
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当者）	・大学3年生向けの求人活動が活発に行われる時期であるが、採用方針が未定という企業も多く、流動的である。就職環境が好転する要素が見当たらない。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・少し前まであった派遣社員の募集が完全になくなり、当面は回復しないという話を企業担当者から聞く。

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
		職業安定所（職員）	・事業主都合による離職者を中心に新規求職者数は今後も増加すると予想されるが、新規求人数は低下傾向が続き、現在0.7倍台となっている有効求人倍率は12月以降0.6倍台で推移すると危惧される。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・企業担当者の話、求人状況等によると、雇用状況はますます悪くなる。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・失業者が増えており、回復の兆しが見られない。
		人材派遣会社（社員）	・企業からの求人依頼が減っている。また春以降も厳しくなると言われている。
		人材派遣会社（社員）	・大型倒産が避けられず、来春は雇用情勢は過去最悪になることが必須である。
		人材派遣会社（社員）	・年度末にかけて、景気が一層悪くなり、企業の人員計画の見直しが進み、事務系派遣社員の終了が増える。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・例年、年度末に向けて求人数は増えるが、景気不安に対して雇用調整弁を固く絞る可能性が高い。特に求人誌はパート・アルバイト求人が主力となっているため、厳しくなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・円高の影響で製造業、特に自動車産業は更に縮小の方向に進み、景気は更に悪くなる。
		職業安定所（職員）	・製造業を中心とした生産活動において、回復の状況が見られず、今後とも引き続き受注減が続き、雇用調整が進む。
		職業安定所（職員）	・自動車関連部品製造事業所を中心に派遣社員や期間社員の雇止め等の事案が発生しているが、今月に入ってこの動きが加速している。翌月以降も契約期間不更新を予定している事業所も少なくない。また、下請けにも影響が出ており、今以上に悪くなる。
		職業安定所（職員）	・11月の有効求人倍率は0.66倍と前月より0.06ポイント低下している。派遣労働者など非正規労働者の離職者が増加するとともに、事業所の倒産などによる従業員の解雇の相談も寄せられており、雇用環境の悪化がどの程度進んでいくか予測できない状況である。
		職業安定所（職員）	・求人数が減少傾向にあるにもかかわらず、求職者数が増加傾向に転じており、厳しい。
	民間職業紹介機関（社員）	・製造業の派遣切りが報道されているが、3月の決算を控え事務派遣でも契約期間満了前に契約終了の動きが発生している。自動車関連、半導体関連、家電関連は3月末前後に大きな動きが予測される。一方で、販売、営業関係の販売促進業務は年末年始商戦を向かえ、求人が比較的多いが、求職者が派遣を敬遠しているのが頭打ち状態である。	
	民間職業紹介機関（支店長）	・自動車が売れず、鉄鋼や化学等の素材製品、半導体等の減産に伴い、更なる景気の悪化が懸念され、雇用問題は拡大する。	

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	百貨店（営業担当）	・来店しても購買に結び付かなかったり、購入単価や点数が低下している事から、消費者意識としては購買意欲こそあるものの、抑制せざるを得ない状況に置かれている。国の抜本的な景気対策などのきっかけさえあれば消費動向も次第に改善に向かうのではないかと考えられるが、そのきっかけになるべき明るい話題も無いのが実情で、現状の低迷はまだしばらく継続する。
		コンビニ（経営者）	・不況のため、予算内で買物をする事に慣れた客が多いように見受けられる。今後もその傾向は続く。
		衣料品専門店（経営者）	・ここ数か月、前年に比べて売上の減少傾向が続いたが、12月に来て下げ止まり感がみられる。この先はこの状態が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・経営状況は良くなる見通しが立たないし、これ以上悪くなるのかも分からないが、3か月、6か月後と変化が激しくなる可能性はある。
ゴルフ場（経営者）	・良化する要素が一つも無い。今後、悪化の傾向をたどる可能性もあるのではと不安視している。		
やや悪くなる	観光型ホテル（商品企画担当）	・11月の稼働率は前年に対し5%減少したが、1月は7%、2月は10%減少する見込みである。	

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
		通信会社（店長）	・年明け以降、派遣労働者の多い沖縄では雇用状態は更に悪化すると考えられ、その中で販売数や販売単価が上がるとは考えにくい。特に携帯電話においては前年末に始まった割賦による販売方式にて2年間は支払いが続き、新商品への買換えが難しくなっているため、今後1年間は苦しい状態が続く。
		観光名所（職員）	・金融危機に伴う世界的な不況で国内企業も企業業績が悪化、社員のリストラが行われている。そのことが連日マスコミで報道され、国民は将来への不安から生活防衛に必死の状況で、家計における旅行支出も抑制される。沖縄への入域観光客数も厳しい状況になる。
		その他のサービス[レンタカー]（営業担当）	・景気回復の材料がみえないなか、この先のレンタカーの予約状況も厳しくなっている。沖縄の観光入域客数も減少傾向にある様子が見受けられる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・現在、中心商店街のエリアは、観光客は多いが、なかなか売上には結びつけない。地元客向けの生活関連の商売も、周辺の大型店に相当侵食されて、中心商店街の営業店は大変苦戦をしており、大変危機的状況にある。
		スーパー（販売企画担当）	・テレビなどのニュースでは、派遣切りなど経済にとってマイナス面ばかりの報道が多く、将来の不安は高まるばかりなのでますます景気は悪くなる。
		その他専門店[楽器]（経営者）	・売上の悪化により閉店する支店も決定した。アルバイトも解雇して、少数精鋭、最小限度の人員配置にするなど見通しは厳しい。
その他飲食[居酒屋]（経営者）		・周辺の居酒屋が数店舗、年明け以降の廃業が決まっている。我々は、ピンチをチャンスととらえ、来年度は新規店舗の出店を予定している。不動産案内は、皮肉なことに条件の良い物件が急増している。	
観光型ホテル（総支配人）		・今後の宿泊受注は、1月は前年同月比で80%、2月以降ははまだ60%と、まるで伸びていない。世界的な不況の中、旅行マインドそのものが停滞しており、現在受注している予約も取消しが目立つ。特にグループ旅行は半減しており、厳しい状況が予想される。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	輸送業（営業担当）	・燃料単価の下落によりコスト減はできるものの、県内の大型建築物の建設案件で、相次ぐ延期や棚上げが起きており、後に本土からの建設資材減や県内陸送部分での輸送需要減という形で大きく影響が出る。
	やや悪くなる	窯業土石業（経営者）	・建設工事の引き合い物件が減少しており、厳しい見通しである。
		建設業（経営者）	・モデルハウスへの来場客数及び組数の減少、リフォームの相談、引き合い件数が減っている。
		輸送業（代表者）	・公共工事関連もピークを過ぎ、民間工事も手持ち工事を終えた後は、先々に目ぼしい物件が無くなってきている。
	悪くなる	通信業（営業担当）	・市場は次年度向けにビジネスが進んでいる。年度内は新たな案件の受注は見込めない。
		広告代理店（営業担当）	・先行きが不透明な経済状況は、企業の投資意欲にブレーキとなっている印象を受ける。県内への直接的な影響は本土から多少遅れるように言われているが、逆にそれが県内企業の慎重な動きにつながる。
		会計事務所（所長）	・今後、全国的な不況の影響が沖縄にも影響してくる。影響は小さいかもしれないが、心理的に消費が冷え込むことは確実である。
	雇用関連	良くなる	-
やや良くなる		-	-
変わらない		人材派遣会社（経営者）	・現在少しずつ厳しくなっているが、その状況に変わりはない。官公庁からの依頼はさほど変化はないが、民間企業が急に引き締めてきている。
やや悪くなる		求人情報誌製作会社（総務担当）	・今でも悪いが、この先明るくなる材料が無い。まだ先がみえない。
悪くなる		求人情報誌製作会社（営業担当）	・周辺企業からの情報から業績が悪化していると分かる。それが更に続くとの見解も多く聞かれる。
	職業安定所（職員）	・管内の有効求人倍率は0.4倍を下回っている。製造業の少ない本県は影響が少ないようにみえるが、季節工、期間工がほとんど見込み無く、不景気の影響が徐々に現れてくるのではないかと懸念される。	

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
		学校〔専門学校〕（就職担当）	<ul style="list-style-type: none"> ・年度内の採用に関しては、該当年度予算もあるため予定通りの企業が多いものの、3、4月からの次年度採用枠に関しては人件費抑制による予算削減で、かなり激減する。 ・経営の環境がますます悪化することで、採用を手控えることが予想される。
		学校〔大学〕（就職担当）	