

・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	商店街（代表者）	・観光客の入込が前年より多いことに加えて、地元客の買物回数が増え、固定客が多くなってきていることから、今後についても良くなる。
	やや良くなる	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・国内先物市場において石油製品の価格が下落していること、また暖房用の灯油価格も低下していることから、今後についてはやや良くなる。
	変わらない	一般小売店〔酒〕（経営者）	・年末の季節要因により売上自体は多少好転することが見込まれるが、季節要因を除けば、引き続き底をはっている状況に変わりはない。
		家電量販店（経営者）	・円高、米国発の金融不安など、先行きが不透明な状況下で消費者の購買意欲がそがれ、今後についても好転する要素が見当たらない。
		家電量販店（地区統括部長）	・前年の価格には程遠いが、最近になり灯油の価格がかなり安くなってきていることに加えて、地上デジタル放送のエリアが郡部の多くにまで広がることから、地上デジタルチューナー付きの薄型テレビやDVDレコーダーの需要に拍車がかかることが期待できる。ただ、商品単価の低下が続いていることから、売上はほぼ横ばいで推移する。
		一般レストラン（スタッフ）	・円高が続くことで、外国人観光客の減少が懸念される。
		観光型ホテル（経営者）	・社会経済情勢が混とんとしていることから、人の動きが停滞しており、今後も減少傾向に歯止めがかからない。特に、円高の影響が懸念される。
		美容室（経営者）	・新聞やテレビで株安等の不安なニュースが多いことから、客はなるべく出費を抑える傾向にあり、今後しばらくは厳しい状況が続く。
		やや悪くなる	商店街（代表者）
	商店街（代表者）	・景気対策は消費者に対してはプラスにはなるが、すぐに景気に反映するかは疑問である。医療、年金、物価などの諸問題は何も解決しておらず、消費者の生活防衛意識はますます強固なものになる。	
	百貨店（売場主任）	・建設業や、水産業で倒産が生じており、年末にかけて状況は今よりも悪くなる。	
	百貨店（販売促進担当）	・消費者心理が守りに入ったままである。物はできるだけ買わないようにしたり、買っても以前より質、量を下げるようにしたり、例えセール品であっても購買決定までに時間をかけたり、昼食の手弁当派が一気に増えたりなど、生活レベルを下げてでも生活防衛をする傾向が一層強まっており、今後についてはやや悪くなる。	
	スーパー（店長）	・円高による利益還元セールなどを打ち出しても、米国発の金融不安による景気への不安感を払しょくできない限り、今後も景気は低迷する。	
	スーパー（企画担当）	・これだけ円高、株安が連日マスコミで報じられると、株式保有の有無にかかわらず、消費マインドは冷え込むことになる。特に、とらの子の預金の一部を株式投資に回した退職者にとっては、物の購入どころではないため、今後についてはやや悪くなる。	
スーパー（役員）	・競合店の影響もあるが、第1四半期、第2四半期と来客数の動きが減ってきている。客単価も低下していることから、トレンドとしては景気に対する警戒感が強く、今後もこうした傾向が続く。		
スーパー（役員）	・ここに来て、灯油が1リットル当たり100円を切ったのは明るい材料の1つであるが、競合店の動向や地元企業の倒産、所得の減少などの話を総合すると、厳しい年末になることは間違いはない。		

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
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果や天候要因などから、乗客数も売上も順調に推移しているが、単価の低い商品や値上げをしていない商品に購買が集中する傾向があり、客の心理面での節約意識が強いことがうかがえる。このため今後については、消費の節約が更に進む。
		コンビニ（エリア担当）	・灯油が1リットル当たり150円まで下がってきているが、前年と比較すると価格そのものは高い。また、秋サケ漁が不振となっていることから、地域経済が落ち込むことになり、今後についてはやや悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・株価の下落が消費マインドに影響を与える。冬のボーナスも期待できないことから、今後の景況感は落ち込むことになる。単価の低い商品の伸びが高いが利益に対する寄与が低く、また、競合他社も生き残りをかけて売出しを行うこととなるため、体力の少ない店舗の淘汰が加速する。
		高級レストラン（経営者）	・夏場の観光シーズンが終わってから、例年以上に売上が非常に落ち込んでいることから、今後についてもやや悪くなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・不景気、株安、消費税の税率引上げなど、食事代節約へのおまじないとも取れる言葉が報道等ではん濫していることから、今後についてはやや悪くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・高速フェリーの撤退、航空路線の廃止など、観光にとっては悪材料ばかりで前向きな話題が出てこないため、今後の前年割れは確実とみられる。また、ガソリン価格が下がってきているものの、株価の下落や円高など、日々追い打ちをかけるような報道がされており、旅行への消費意欲も失われることとなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・宿泊日寸前でのインターネット申込が増えており、宿泊の申込時期が遅くなってきている傾向がみられる。空き部屋がある場合に料金を下げてくることを狙っての行動とみられ、財布のひもが更に固くなってきていることがうかがえる。このため、今後についてはやや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・原油高による燃油サーチャージへの影響は沈静するとみているが、株価の乱れ、金融不安により消費者の財布のひもはますます固くなることから、ドルやユーロなどの外貨安は海外旅行促進の好材料となるまでには至らない。また、円高の影響が海外旅行代金に反映されるのは半年遅れとなるため、効果が出てくるのは先のことになる。
		タクシー運転手	・これから寒くなってタクシーの利用が増える時期であるが、どの業界の人にも聞いても売上が下がってきている状況であり、今後についてはあまり期待できない。
		タクシー運転手	・燃料がやや下がってきているが、依然として灯油は高い。冬を越すのに出費が重なることから、タクシーの乗り控えが続くことになる。
		観光名所（役員）	・燃料高騰等を理由に11月からの本州間との航空便、フェリーの減便が決定している。海外からの観光客についても、韓国からの入込客が減少の一途をたどっていることに加えて、台湾からのチャーター便も減便の動きがみられる。これらのことから、観光入込客の先行きはかなり厳しくなる。
		美容室（経営者）	・今後、本格的な寒さが訪れると、灯油や日用食品の価格高の影響が家計に響くことになり、客の来店頻度や購買意欲に悪い影響が出てくる。
	悪くなる	百貨店（売場主任）	・ガソリン価格が少し下がってはきたものの、車を利用して郊外から来店する客が減っていることから、先行きについては非常に不安な状況にある。
		スーパー（店長）	・ガソリン価格は下がったが、テレビ報道等により、先行きについての不透明感、不安感が生じている。ボーナスの落ち込み、収入の目減りも予想されることから、今後については悪くなる。
		スーパー（企画担当）	・足元の株安、円高の状況が消費者心理にマイナスの影響を与える。また、昨今の加工食品への異物、毒物混入問題なども悪影響を及ぼすことになる。
		乗用車販売店（営業担当）	・株安、円高が強く影響することになり、購買が期待できない。
		タクシー運転手	・今年の4月以降、営業収入は前年実績を大きく下回っており、悪化方向に進んでいる。同業他社も同じような状態にある。現在の経済状況を踏まえると、今後の景気は更に落ち込むことになる。

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
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（経営者）	・競争相手の事業の縮小が続くとみられることに加えて、燃料価格も低下傾向にあることから、今後についてもやや良くなる。
	変わらない	司法書士	・過去2～3か月前から現在までの動向をみて、良くなる材料が見当たらない。
	やや悪くなる	食料品製造業（役員）	・原材料の値上げ幅は縮小してきてはいるが、商品価格の改定が思うように進まず、収益構造の改善がされないため、年末に向けての賞与や設備経費によりキャッシュフローが悪化してくる。
		金属製品製造業（経営者）	・円高の影響で関連会社の仕事が止まっているので、今後3か月程度は仕事量が減ることになる。
		金融業（企画担当）	・株価が回復する見込みは薄いことから、住宅着工や設備投資が先送りされることになる。円高で外国人観光客の減少も懸念され、景気停滞感が強まる。冬季賞与の抑制や需要期となる灯油価格が前年よりも上昇していることから、年末年始の個人消費も冷え込む。
悪くなる	通信業（営業担当）	・世界経済の金融不安の影響を受けて、取引先企業の多くが道内の景況感も一段と厳しいものになると予想し、事業収支見通しの修正を行っていることから、今後については悪くなる。	
	その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・良くなる要因がない。現在は何か月か前に受注した案件を手掛けているためから、まだ大きな影響はみられないが、これから影響が出てくる懸念される。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・農作物の生育が豊作基調にある近年のなかでも、かなりの収穫量と品質が期待できることから、年末に向けて、飲食店などでの雇用プラスの影響が出てくるのが期待される。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求人数は増加したが、パート求人大幅増加によるものであるため、就職件数の増加につながるか分からない面がある。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・例年と比べて、求人数が減っている。補充を行わず、社内対応で補っている企業が多く、今後、急に求人数が増えるようなことは期待できない。
		職業安定所（職員）	・世界的な株安、円高の影響により、産業活動の低下や、企業の事業縮小、倒産の増加が懸念されるため、今後についてはやや悪くなる。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・現在の急激な景気後退は経営者、労働者、消費者のマインドを冷え込ませることになる。今後については、活気が盛り上がる環境ではなく、雇用環境の悪化が見込まれる。
求人情報誌製作会社（編集者）		・金融不安、円高の影響などにより先行きがあまりも不透明であることから、求人マインドが減退する。	

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	商店街（代表者）	・原油価格の下落や円高は消費者物価を引下げることから景気にはプラス要素として働く。
		スーパー（店長）	・今年は米が豊作であり、ガソリン価格も低下傾向にあるため、今後景気は上向く。
		乗用車販売店（経営者）	・量販車種である軽自動車のフルモデルチェンジが11月に予定されていることから、販売量の増加が期待できる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始は1年で最も消費が活性化する時期であることから、忘年会や新年会、帰省客による宿泊や飲食などは景気に左右されることなく前年並みの売上を確保できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街や周辺地域では年末に向けて様々なイベントが企画されているが、商店街の売上向上に即座に結び付くものではない。
		百貨店（広報担当）	・定額給付金や高速道路利用料の値下げなどの景気対策は、多少の効果は期待できるが本格的な景気回復までには至らず、消費者の生活防衛意識は継続する。
		百貨店（営業担当）	・景気が良くなる材料が見当たらず、今後も悪いままの状況が続く。
百貨店（売場担当）		・現在の景気状況から、必要な物以外は買わないという客の購買姿勢は今後も続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・ガソリンや灯油価格は一時期より安くなっているが、前年と比較すると依然として数段高い状況にあること、また、一度値上げた食品は、そのままの売価で推移することから、今後も客の財布のひもは固いままの状況が続く。
		スーパー（店長）	・まとめ買いをしない、必要な物以外買わない客の購買傾向は今後も続く。
		コンビニ（経営者）	・タスポ効果により売上は前年を多少上回るものの、粗利益の減少傾向が続く。政府の景気対策の効果は一時的なものであり、景気回復は困難である。
		コンビニ（経営者）	・政治不安から、客の財布のひもはますます固くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・来客数の減少に加え、材料費、工賃などすべての価格が上昇しており、今後景気が良くなる要素が見当たらない。
		衣料品専門店（店長）	・ジャストタイムで着用できる商品を購入する傾向が若年層まで浸透してきており、このまま平年より高い気温で推移した場合、単価が高いアウターやコートといった冬物商材の売行きに影響が出る。
		衣料品専門店（総務担当）	・衣料品の買換え需要の低迷は今後も続く。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が出ているにもかかわらず、商談に結び付かないため販売が鈍化しており、今後もこのような状況が続く。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・客の財布のひもは固く、今現在必要な物のみをかうという購買傾向が今後も続く。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・消費者の不安をあおるような問題ばかりで、このまま影響が残れば、クリスマスや年末商戦は大きな打撃を受ける。ただし、次回の大河ドラマの影響で当地を訪れる観光客数は徐々に上向いており、旅館やホテルからの発注量はそれに比例する形で増加する。
		一般レストラン（経営者）	・客からは、会社が危ない、給料が下がったという暗い話題ばかりが聞こえてくることから、今後も景気が良くなることはない。
		観光型ホテル（経営者）	・地震による施設への影響はなかったため、客足は戻りつつあるが、世の中の情勢に左右され、当地区への観光バスは例年より少ない状況が続く。
		タクシー運転手	・年末にかけて消費者の財布のひもはますます固くなる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・依然として需要が喚起されず、受注価格の上昇は見込めないものの、仕入価格上昇のピークがみえているため、景気は悪いながらもこれ以上は落ちない。
		住宅販売会社（従業員）	・冬期間における受注量の減少は例年どおりである。また、若年層と資金力のある客以外の動きが悪く、今後もこの傾向が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・これから冬に向かい家計支出に占める暖房費の割合が高くなるが、灯油価格が高止まりしていることから、その他の支出が抑制される。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・東北地方ではこれから灯油の需要期となるため、他支出の抑制傾向が強まる。
		百貨店（企画担当）	・世界的な金融不安や景気後退が個人消費に大きな影響を及ぼしており、消費マインドの向上は当面期待できない。
		百貨店（販促担当）	・取引先の廃業や倒産が目立ち始めている。今後も景気回復の見込みは薄く、来年の秋までこのような状況が続く。
		百貨店（経営者）	・冬のボーナスが前年を下回ることが予想されることから、消費マインドはますます低下する。また、住宅ローン減税による効果はあるにしても消費には回らない。
		百貨店（経営者）	・株安、円高で消費マインドが低下する。将来への先行き不安から貯蓄に回り、食料品以外の消費は更に厳しくなる。
		スーパー（経営者）	・低価格の必需品のみが売れており、今後もこの傾向は続く。
		スーパー（店長）	・冬のボーナスの減額が予想されるなか、依然として高値が続くガソリンや灯油代を捻出するため、客の財布のひもはますます固くなる。
		スーパー（店長）	・すべての商品の値上がりにより、家計は引き締められ、必要な物だけを安く買う消費者行動が顕著となる。さらに有害化学物質の混入や産地偽装問題が追い討ちを掛け、消費は縮小する。
		スーパー（店長）	・生活防衛のため、客の買い控え傾向が強まる。年末商戦では帰省客の減少により更に消費が冷え込む。

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
		スーパー（店長）	・ガソリン価格は下がったものの、株価の暴落や食料品価格の高騰、公共料金の値上げが続くことから、ここ2、3か月は相当厳しい。
		スーパー（総務担当）	・国の景気対策は、効果が出るまでに相当のタイムラグが発生するため、その間は非常に厳しい状況が続く。特に輸出産業の雇用への影響は多方面に波及するため、消費環境は極めて厳しくなる。
		コンビニ（経営者）	・たばこの売上は前年比124%、米飯が115%、総菜110%、菓子パン108%と主要品目が好調を維持する一方で、ビール93%、雑誌90%、化粧品が87%と買い控えられる商品もあることから今後、現状を維持できるか不安である。
		コンビニ（エリア担当）	・株価の低迷や円高が継続して個人消費は更に落ち込む。
		衣料品専門店（経営者）	・円高、株安の影響により地方の景況感は著しく悪化しており、年末商戦に向け小売店は前途多難である。
		住関連専門店（経営者）	・米大手証券会社の破たんから株安、円高と推移するなか、外国製品の値下げにより消費はある程度回復するが、当社が取り扱う耐久消費財については希望が持てない。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・将来に対する客の不安が更に高まり、需要の喚起は困難である。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・原油価格の下落により、ガソリン価格の低下が続いているが、今後は競争激化により体力のないスタンドが淘汰され、基盤が強いところが出店数を伸ばす展開となる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・新仕切り価格がスタートしたが、1リットル当たりの単価がスタンドにより10～15円の格差があることから客は疑心暗鬼になっている。このような状況が続けば、閉鎖するスタンドが出てくる。
		高級レストラン（支配人）	・クリスマスケーキやおせち料理の予約が入る時期であるが例年より出足が遅く、先行きがみえない状況にある。
		一般レストラン（経営者）	・株価の暴落など、毎日のように消費者心理を冷え込ませる暗い話題ばかりが伝えられていることから、客の買い控え傾向は今後も強まる。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・大規模な灯油の販売業者が倒産するなど、悪い雰囲気は漂っており、消費者の買い控え傾向が強まる。
		観光型旅館（経営者）	・岩手・宮城地震の風評被害が今後も続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・株安や円高に伴い経済活動が停滞するため、会合を控える客が増加する。
		通信会社（営業担当）	・最近、魅力がある商品が出てこない。さらに原油高や株安により客の財布のひもはますます固くなり、年末商戦までは厳しい状況が続く。
		遊園地（経営者）	・ガソリン、灯油高は緩和されているものの、株安や円高が地方景気に悪影響を及ぼす。
		美容室（経営者）	・株安や円高に急速に進み、景気の先行きがみえない状況が続くなか、消費は更に落ち込む。
	悪くなる	商店街（代表者）	・景気の先行き不透明による不安感から消費者の生活防衛意識が高まる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・取引がある問屋が閉店するという情報が入っており、今後ますます状況は悪化する。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・当店を含め周囲では辛うじて雇用を維持している状態にあり、これ以上景気が悪化すれば、急激に雇用情勢は悪化する。輸出の急激な落ち込みなどのマイナス要因が街角の景況に影響を及ぼすのはこれからである。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・株価の暴落によりぜいたく品や高額品の売行きが落ち込んできているが、ボーナスや残業代の減少により、個人消費は更に冷え込む。
		百貨店（経営者）	・消費者は、負のスパイラルが更に加速する気配を感じ取っている。今後、企業倒産の増加が更に追い打ちをかける。
		スーパー（経営者）	・流通業界のみならず建設業などの企業倒産が相次いでおり、今後も増加が予想されることから、家計消費、地域経済全体に大きな影響を及ぼす。
		スーパー（経営者）	・ガソリン価格は低下しているが、今後灯油の需要期を迎えるため、客の買い控え傾向が強まる。
		スーパー（店長）	・これから需要期を迎える灯油の価格が高値で推移していることから、客の節約志向が一層強まる。
		コンビニ（経営者）	・株価暴落による製造業の業績悪化、依然として高値が続くガソリン価格、建設業の倒産により、来客数の減少が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・国の景気対策次第であるが、年内の買い控えは間違いなく継続する。
		コンビニ（エリア担当）	・世界経済の混乱は今後も個人消費に悪影響を与える。景気が良くなる材料が見当たらず、政府の景気対策も決め手がない。
		コンビニ（店長）	・原油価格は下落傾向にあるものの、株価の乱高下や円高などの金融不安が続く、中小企業の倒産が増加する。
		衣料品専門店（経営者）	・同業者からは、かつて経験がないほどの売上不振、廃業という暗い話題ばかりが聞こえてきており、将来に向けて明るい材料が全くみえない。
		衣料品専門店（経営者）	・食料品の値上がりや安全性の問題、さらに先行きが見えない景気に対する不安感の増大により消費マインドは更に低下する。
		衣料品専門店（店長）	・スーツなどの買い控えが進んでおり、客の来店頻度も減少していることから初売りも厳しくなる。
		衣料品専門店（店長）	・景気は下降の一途であり、今後2、3か月後も厳しい状態が続く。
		衣料品専門店（店長）	・例年より気温が高いため客の購買意欲が高まらず、チラシやダイレクトメールによる反応も前年に比べて悪くなっていることから、今後景気は悪化する。
		家電量販店（店長）	・先行きの不透明感は今後も続くことから、年末や正月商戦は期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・先行きへの不安感から個人、法人共に買わない、乗らない、長期保有が促進され、新車、中古車共に台替需要が激減する。
		乗用車販売店（経営者）	・コンパクトカーの新型車発売イベントを控えているが、小型化の神通力は弱まり、複数所有世帯が減車する動きも目立っていることから、車両販売、整備点検入庫共に減少傾向が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・株価の大暴落後、退職金などを株に投資している団塊の世代からの問い合わせが全くなり、今後の売上に影響する。
		住関連専門店（経営者）	・取引先の相次ぐ倒産、株安や円高の進行、冬のボーナス支給額の減少など、景気を回復するための明るい材料が乏しい。
		その他専門店 [パソコン]（経営者）	・注文が激減するなか、仕入価格は高騰し、販売価格は押し付けられるため、大変な経営危機に陥る。
		その他専門店 [食品]（経営者）	・歳暮カタログを発送する時期になったが、単価の高い贈答品に従来どおりの注文が入るか大変不安である。
		その他専門店 [酒]（営業担当）	・衆議院選挙の実施により地方の飲食店の売上は大幅に落ち込むことから非常に深刻な状況となる。
		その他専門店 [白衣・ユニフォーム]（営業担当）	・消費者は出費を抑制することばかり考えており、景気が良くなるような明るい材料は見当たらない。
		高級レストラン（経営者）	・サブプライムローン問題を契機に売上が減少していたが、ここにきて急激に落ち込んでおり、回復するには相当な期間を要する。
		一般レストラン（経営者）	・原材料価格の上昇によるコスト高に加え、株安や企業の資金繰り悪化の影響で売上が減少し、年末にかけて厳しい状況が続く。
		一般レストラン（経営者）	・現在の経済状況では先行き不透明であり、今後も景気回復のための明るい話題が出てこない。
		一般レストラン（スタッフ）	・株価暴落などを背景に客の節約志向がますます高まり、内食化が進むことから当面は良くならない。
		観光型旅館（経営者）	・紅葉のトップシーズンのため、今月は前年並みに推移しているが、世界経済の減速に関する報道や、ガソリン、灯油価格の高値推移の影響で旅行マインドが低下していることから、紅葉シーズンが過ぎれば景気は再び大きく落ち込む。また、地震の風評被害で離れた客が戻るには、他被災地の事例からも1年は要する。
		都市型ホテル（経営者）	・宴会部門では、前年に比べて忘新年会の予約申込が遅く、人数も減少している。また、レストラン部門ではランチタイムを支えている婦人層の減少が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・当ホテルと密接な関係にあり、市内最大の保有台数を誇るタクシー会社が倒産するなど、急激な経済情勢の悪化を身近に感じており、今後も厳しい状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（従業員）	・個人の家計支出が増加し、娯楽や旅行マインドは低下する。
		通信会社（営業担当）	・抜本的な経済改革が行われない限り、今後の景気回復は考えられない。
		観光名所（職員）	・前年と比べて団体の予約数が落ち込んでいるため、来客数は減少する。
		競艇場（職員）	・収入の減少により娯楽への支出は減少する。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	輸送業（従業員）	・新規荷主が増えない限り、今後取扱量は伸びない。
		その他企業〔管理業〕（従業員）	・減産に伴う残業規制や、新聞代などの経費削減が行われ、かなり厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・農家への新たな助成金が打ち出されているものの、選挙が終われば元の制度に戻る。
		食料品製造業（経営者）	・仙台・宮城デスティネーションキャンペーンによる観光客への売上増加を考慮しても前年を下回っている状況にあることから、今後更に悪くなる。
		土石製品製造販売（従業員）	・ガソリン価格が低下しているが物価の高騰は続いており、景気回復は当分先となる。
		建設業（経営者）	・景気回復のためには株価や物価を安定させる必要があるが、それには相当の期間を要する。
		建設業（従業員）	・公共投資は相変わらず落ち込んでおり、民間設備投資も米大手証券会社の破たん以降、減少傾向にあることから、受注の減少は今後も続く。
		輸送業（経営者）	・軽油価格が下がる傾向にあるが、今後輸送量が減少する。
		金融業（広報担当）	・灯油価格が高止まりしていることから、今後需要期を迎えると家計に与える影響は大きい。また、株価暴落による富裕者層の消費マインド低下が県内観光産業にも影響を与える。
		広告代理店（経営者）	・株価の大暴落により、百貨店の高額品は売れなくなっているが、大型消費が落ち込めば広告費投下はますます抑制される。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込チラシの減少が続く、生産、流通、消費の連動が悪循環となる。
		司法書士	・現状でも住宅の着工件数は少ない状況にあるが、住宅ローン減税などの税制改正を踏まえて、年内は更に買い控え傾向が強まる。
		公認会計士	・小売業では消費者の買い控えにより売上が減少しており、建設業では工事数量の減少による競争激化で受注単価が低下し、原材料価格の上昇が追い打ちをかけている状況にある。景気が良くなる要素が見当たらないため、この状況は今後も続く。
		その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・既に酒類の消費は低迷しているが、株安を始めとする不景気基調が続けば、清酒の消費が最も伸びる冬の売上が低迷し、非常に厳しいシーズンとなる。
	悪くなる	農林水産業（従業者）	・現在農協に出荷している中生種のりんごの販売価格が低迷しているが、今後も、晩生種のふじりんごの豊作が影響して価格低迷が続く。また、肥料価格が前年に比べ6割程度上昇しており、追い打ちをかける。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・円高や株価下落により金融機関や輸出産業の収益が圧迫される。金融機関では貸出態度が更に厳しくなる可能性もある。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品については、市場の悪化が長期化の様相を呈しており、為替水準も大幅に変動していることから、事業環境は更に厳しくなる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・受注状況の悪化がまだ底まで達していないことから今後も不安が残る。
	建設業（企画担当）	・急激な世界経済の減速に伴い、東北進出企業の一部に延期等の計画変更があり、今後の見通しは暗い。	
	広告業協会（役員）	・郊外に県外資本の大型商業施設が開店したが、広告は東京出稿で地元で恩恵がないことから初売りに向けて期待がでない。	
	コピーサービス業（経営者）	・現在の市場の状況から今後改善する要素は全くない。	
	その他非製造業〔飲食品卸売業〕（経営者）	・自助努力だけでは限界があり、今後良くなる要素が見当たらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		協同組合（職員）	・11月以降の受注の動きが非常に鈍いことから、事業規模の縮小を検討する企業が出てきている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・企業が希望退職の募集やリストラを実施すれば、高いスキルの人材が市場に戻り、人材紹介などの引き合いが活発になるが、今はまだその時期ではない。
		人材派遣会社（社員）	・これ以上の人員削減は極めて困難であり、必要最低限の雇用は確保される。
		アウトソーシング企業（社員）	・自治体の次年度予算の策定が始まり、新規事業に関する問い合わせも寄せられるが、ここ数か月の景気動向に不安があり、楽観視できない。
		職業安定所（職員）	・新規、有効求人数の減少傾向は、今後もしばらく続く。有効求人倍率は、若干の上昇傾向を示しているものの総じて低い状況が続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣スタッフの残業が全体的に減少しており、今後もこの傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・地方の金融機関の不良債権処理が始まっており、建設会社で仕事があるにもかかわらず、銀行の貸し渋りにより破産手続きに入らざるを得ない事例が出てくる。
		職業安定所（職員）	・新規求人はパート、常用共に前年に比べて減少傾向で推移する。
		職業安定所（職員）	・原材料価格の高騰や、円高、株安の影響により、企業の採用活動は停滞する。
		職業安定所（職員）	・業績低迷により企業では採用を抑制しており、リストラによる解雇情報も多く寄せられていることから、厳しい雇用環境は今後も続く。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣社員の受注減少に伴い、新興派遣会社では値崩れを誘導する営業姿勢を強めていることから、今後は更に競合が進み、悪循環を招く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・企業の採用意欲が低下し、求人は更に減少する。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・株安、円高の影響は東北地方にも及び、製造業を中心に打撃を受けるのは必至である。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・大口の広告主であった百貨店、大手スーパーが撤退もしくは倒産したため今後の営業実績に与える影響は大きい。	
職業安定所（職員）		・世界的な金融不安のなか、生産活動の減少や個人消費が低迷する。	
職業安定所（職員）		・派遣契約やパート社員の雇用契約の打ち切りを行う企業が目立ち、雇用環境は悪化する。	
職業安定所（職員）		・事業所訪問では、上期は良かったものの1月からは見通しが立たないという事業所が多い。	

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	コンビニ（経営者）	・クリスマスや年末年始等、イベントがめじろ押しである。好調の波を更に拡大させるため、きめ細かい品揃えや積極的なサービスを今以上に進めていく。
		コンビニ（経営者）	・店を駐車場のあるところに移転したので、客数が多くなり、売上が増えている。
		一般レストラン（経営者）	・年末年始を迎え、来客数の増加、会合の増加等で増収になるが、原材料の高騰で増益になるかどうかはわからない。
	やや良くなる	コンビニ（店長）	・年末年始の予約活動が始まっているが、出だしは、あまり芳しくない。今の景気情勢からして、年末年始に向かって客の財布のひもが緩むとはとても思えない。
	変わらない	衣料品専門店（店長）	・円高や株安の影響が、今まで好景気を支えてきた企業にまで波及している。公務員を除いた大部分の企業は冬のボーナスなどに影響が表れるため、年末やクリスマス商戦は厳しい。
		衣料品専門店（統括）	・消費者の買い控えが目に見えてはっきりしている。持っているものは利用し、新しいものは我慢する。必要によっては、格安の品物を求めている人が多いようだ。街中に人が出てくる気配はなかなか感じられない。
		乗用車販売店（営業担当）	・来場者数が激減しており、今後も車の買い控えが深刻となる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（営業担当）	・これまで自動車を現金で購入してきたユーザーが、リースで契約するようになってきている。資金繰りが大変だという感じで、先行きも厳しい。
		旅行代理店（支店長）	・12月は忘年会の季節であるが、忘年会の出足は非常に好調である。特に週末の金曜日は近隣温泉地においてはほぼ宴会場が取れないというような状況になっている。一方、年末年始の客については海外旅行を中心にまだまだ販売の力が弱いということで、総じて変わらない。
		遊園地（職員）	・原油価格の値下がりや有料道路料金の一部値下げなど当社にとって追い風となる要素はあるものの、依然として消費は冷え込んでおり、厳しい状況が続く。
		ゴルフ場（従業員）	・予約数は前年と同じである。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・来客数の中で、少しでも安い値段で商品を探めようとしている姿が多い。金融不安により一層買い控えが増加しそうである。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・客の購買意欲が出てこない限り、売上も期待できず、厳しい年末商戦になる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・サブプライムローン問題を発端に全世界で株安、日本でも輸出企業の悪化などの影響が間違いなく出てくるので、小売業へも客の財布のひもが固くなり、悪影響を及ぼしてくる。
		百貨店（営業担当）	・紳士服においては、非常に厳しい状態が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・依然消費の低迷は続き、百貨店の売上不振が続く。高額品を販売する時期を迎えるにあたり、客の財布のひもが非常に固く、かなりの低迷が見込まれる。
		百貨店（販売促進担当）	・衣料品の不調が回復する要因は、現時点では見当たらない。必要な物以外の支出はしないという傾向は、今後一層強まる。
		スーパー（販売促進担当）	・今まで堅調であった食品がこのところ売行きが鈍ってきており、回復のめどが立たない。食品関連の事件も頻発しており、その影響がある。株価下落などの不況と食品の安全問題が重なり、購入意欲が低下しているように感じられる。
		スーパー（統括）	・世界的な不景気の影響は年末年始を控えて、今一番の不安材料となっている。
		スーパー（統括）	・株価の暴落や急激な円高で、地元の輸出ウエイトの大きい上場企業の工場閉鎖や人員削減が具体的な話となってきており、企業業績の悪化から冬季賞与も減少する見通しであり、財布のひもはさらに固くなる。
		衣料品専門店（販売担当）	・現状が底を打っている状況ではなく、これからますます財布のひもが固くなる一方である。長期の暖冬予想が出ており、通常は寒くなるにつれ自然と商品の流れは薄手から厚手に動くのだが、暖冬となるとなかなか読めない。
		乗用車販売店（販売担当）	・展示会をやっても、店で客を待っていても、月を追うごとに悪くなっている。これからも良くなる見込みはない様子である。ガソリンが下がっても他の物価が上がっており、景気が良くなることはない。
		自動車備品販売店（経営者）	・客の車の利用頻度、利用台数が減り、落ち込んでいる。あまり将来的に明るい見通しはない。
		住関連専門店（経営企画責任者）	・金融不安を中心とした社会不安による消費の低迷が予測される。
		高級レストラン（店長）	・例年、年末年始の宴会予約が入り始める時期だが、今年はまだ1件も予約がなく、問い合わせも少ない。客の話では、建設業、電子部品関連で年を越せない中小企業がある。
		一般レストラン（経営者）	・ランチの客は徐々に増えているが、ディナーの客が極端に減っている。客単価がなかなか上がらず、来客数も伸びていない。
		旅行代理店（従業員）	・急な円高等による経済状況の不安定によって、なかなか動きにくくなる。
ゴルフ場（従業員）	・今後の予約関係のみでも、前年と比べてあまり良い状況ではなく、下降気味である。来客数についても若干下向きの予想である。		
ゴルフ場（業務担当）	・今月は前年を大きく上回る来場者を見込めた。単価は前年より15%くらい下がっているが、入場者は多かったので売上は相対的に出ているが、他との価格競争が激化している。先行きはあまり変わらない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		ゴルフ場（支配人）	・地場産業、建設業の中小企業オーナーが会員に多く、景気に対する質問や業界の動き、倒産のうわさなど、ゴルフ場における会話の内容が変わってきている。平日来場者は年金受給者である年配者がますます多くなっている。今後も厳しい状況は続く。
		その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 （職員）	・景気が落ち込んでいるが、当社のようなアミューズメント業界に関しては直接的影響はまだ出ていない、まだ目立っていないという感じである。これから収入が伸びない、また消費より貯蓄に回される可能性が強いということで、我々の業界への影響も目立ってくる。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者の減少は、そのまま2～3か月後の受注減少につながる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・新規郊外大型店の影響が尾を引く。空き店舗が増えてきており、先行きが心配である。
		商店街（代表者）	・地元企業の業績悪化情報、店舗閉鎖、レストラン等のニュースが連日流れ、年末の贈答品商戦がむなしく感じる。
		一般小売店〔酒類〕 （経営者）	・消費者の生活防衛のため、高級品が売れない状態が続く。
		一般小売店〔乳業〕 （経営者）	・前年比売上高が落ち始めている。値上げ後の下落で、今後同様の推移が予想される。
		百貨店（総務担当）	・株価の下落により中高年の客が消費に回せるお金がますますなくなり、売上が下落する。特に、衣料品関係はこれからより悪化する。食料品はますます超目玉商品志向になって、店の利益がほとんど確保できなくなる。
		スーパー（経営者）	・経済の失速により悪化していく。
		スーパー（総務担当）	・客の生活防衛意識が非常に高い。無駄な物、不要な物はほとんど買わない。食品についても、本当に必要な物だけとなっている。株価は元に戻るまでは時間が掛かると思われるので、先行きについても非常に良くない。
		衣料品専門店（経営者）	・年配客の買い控えが響いている。
		衣料品専門店（店長）	・原価、物価の高騰がまだ続く。
		家電量販店（店長）	・円高が家電製品の需要にどのように影響するのか。輸入製品については価格の面で若干追い風になるかもしれない。大手メーカーの輸出がどのように影響するかで小売の消費に影響する。
		一般レストラン（経営者）	・食の安心、安全、また景気に対する不安により、多少のガソリンの値下げぐらいで客足が回復するとは考えられない。
		スナック（経営者）	・先行き全くの不透明感が漂っている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・株安、円高傾向が顕著になってきているため、悪くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・自動車、電機関係が市内の産業のため、下請や孫請等に影響し、研修や出張の減少により宿泊、飲食は今後も減少し続ける。
		都市型ホテル（支配人）	・前年に比べて1～2か月先の予約が全体的に少なくなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ガソリン等は非常に安くなったが、世界的な不況と騒がれているので、財布のひもはどんどん固くなっていき、お金を持っている人も全然使わなくなっていくような様子である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊予約は前年並みで数字的には変わらない状況にあるが、会議、宴会、忘年会などは大幅に減少している。
		旅行代理店（副支店長）	・このところ急激に得意先の仕事量が激減している様子で、旅行の話は影をひそめている。年末年始の旅行についても先行き不安である。
		タクシー（経営者）	・客の節約が始まると、タクシー代が節約の対象になるので、この先は不安である。
		観光名所（職員）	・景気悪化に伴い、企業のオーナー等、別荘を持つ富裕層の購買意欲が減退している。また、株式や土地など所有資産の目減りが大きく、向こう3～5年は別荘業界の苦境は続くものと予想される。
		美容室（経営者）	・景気は冷え切ってしまったようで、来客数も単価も下がっているのが現状である。以前なら売上が良い月、悪い月と推測できたが、今は悪い状態で落ちてしまっている。今年は年末のイベントを中止とし、悪い状況が続く。
		設計事務所（経営者）	・銀行の融資の審査が厳しく、顧客の設備投資が低調となっている。構造事務所が依然、学校、官公庁の耐震調査診断業務でパンク状態であり、外注が難しい状況が続く。

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
		住宅販売会社（経営者）	・金融の対応がどうなるかもあるが、不動産業界としては同業の倒産件数が特に増えているので影響を受ける可能性がある。良くなる要因が見付からない。
企業動向 関連	良くなる やや良くなる	食料品製造業（製造担当）	・今の状態で物流が推移していけば良くなる。中国不信がどのような影響を今後与えていくかは計り知れないが、国産品はやはり高いと消費者も手が出ないので、とにかく安心安全な商品作りを徹底し、適正価格で販売すれば必ず客は付いてくる。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・契約件数や問い合わせは徐々に増えつつある。
	変わらない	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・エアゾール缶処理機はいずれどこも必要なので時間は掛かるが、会社全体の安定性から見たら変わらない。
		輸送業（営業担当）	・主力荷主から前年より大幅な輸送量の依頼を受けている。他社の車両の協力が重要になってくる状況だが、他社のフリーの車両が減っており、備車を確保できるか心配な状況である。
	司法書士	・景気が良くなると出てくる登記が減って、景気が悪いときに出てくる債務整理が増えているので、今と変わらない。	
やや悪くなる		食料品製造業（経営者）	・最低ライン近くまで落ち込んできているが、もうしばらくの間は先が読めない状況で、消費者心理にまだ悪影響が残っている。
		食料品製造業（営業統括）	・急激な円高により、ユーロ、ドルの下落が著しく、輸入ワイン、特にフランスワインが安価に販売され始め、これからますます国産ワインは窮地に追い込まれる。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・仕事量が低下する一方で、原材料が高騰しているため、利益が出ないまま推移する。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・今後は受注がまた更に減る予定である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・年末商品の受注見込みはあるものの、数年来の加工賃据え置きと同時に、原材料、高熱諸費用の値上がりにつき、減益になる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・当社は9、10月と仕事量が重なり忙しい月だったが、内容が厳しく生産高が上がらないのが実情であった。11月からの受注量も低迷し、円高、株安の影響も非常に心配である。
		建設業（経営者）	・県発注の公共事業のピークが過ぎてしまう。
		金融業（経営企画担当）	・このところ営業区域内での倒産等大きな動きはなかったが、10月下旬に比較的大きな倒産が発生した。景気の先行き不透明感の増大など心理的にも懸念材料が多くなってきており、特に中小零細企業には具体的な影響が今後出てくるものと予想される。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・新聞、ミニコミ誌の広告出稿が9月ごろから一段と厳しくなり、1万円の広告も考えてしまう広告主が多くなってきている。また大型スーパー、量販店の閉店計画が発表され閉そく感はぬぐえない。
		悪くなる	
一般機械器具製造業（経営者）	・12月分より建設機械部品が30%、自動車部品は20%の受注減という情報が入ってきている。		
一般機械器具製造業（経営者）	・夏以降、短期間の間にすべての業種で急速に受注が落ち込んできており、年内は更に落ち込むことはあっても回復に向かうような状況は全く見られない。人員調整等が避けられない状況になりつつある。		
電気機械器具製造業（経営者）	・すべての分野で減産、キャンセルが相次ぎ、先が全く見通せない。		
電気機械器具製造業（経営者）	・通信のボタン電話システムは世の中の景況、景気に影響される部分が多く、当分ボタン電話システムの売行きは芳しくないのではないかとと思われる。		
輸送用機械器具製造業（総務担当）	・メーカー側の減産体制が本格化してきている。11月が25%ほどの減産、12月が17～18%ほどの減産である。そういった状況の中で、銀行借入もますます厳しくなっており、値上げについては認めてもらえず、自助努力を求められており、収益状況は非常に厳しくなる。		
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・倒産する会社も出てくると思われる。消費者の買い控えで宝飾離れが進みそうである。		

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
		金融業（調査担当）	・製造業の受注減少、雇用環境の減速、消費者の節約志向の高まりが鮮明になっており、先行きは悪い。
		広告代理店（営業担当）	・年末に向けた商品販売に対する期待感が多くのサービス業で低い。とりあえず販促にお金を掛けずにしのぐ動きが多く、先行きの不安だけが膨らむばかりである。
		経営コンサルタント	・中小、中堅企業は、もはや、自力で活気を取り戻す機会と能力を逸しているかと思われる。戦略的な景気浮揚策と、資金繰り面で新たなセーフティーネットの方針による金融サポートなどがなければ、経営が行き詰まる企業が今後も加速度的に増え続ける恐れがある。
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（経営者）	・求人広告の掲載件数が減少していく。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・建築関係と電話関係の仕事が減って、売上が下がっている。
		職業安定所（職員）	・新規求人数はほとんどの産業で前年比減少となっている。最近の経済情勢に伴い、採用はしばらく見合わせたいとする企業が多く見受けられる状況である。今後、雇用情勢は厳しさを増すものと思われ、景気に与える影響も少なからずあると思われる。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・この時期に開催された企業ガイダンスでの採用情報を見ても、技術職や営業職等、必要不可欠な職種の求人は若干あるが、学生が希望する事務職や製造職はほとんど出てこない。製造業を中心として採用予定を下方修正したり、大手企業も収益見込みを下方修正し始め、さらなる採用への影響が懸念される。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・東京を中心とした首都圏からの求人減少もあるが、県内においても、特に中小の製造業からの求人件数が減ってきている。
悪くなる	求人情報誌製作会社（経営者）	・周辺企業を見ると、どの業種ということなく、今後さらに求人募集が少なくなる。	
	職業安定所（職員）	・新規求人が減少傾向にある上、いくつか人員整理の情報もあり、求職者が増加していくものと予想される。	
	職業安定所（職員）	・企業収益の悪化が見られると、失業者の増加につながり、雇用情勢が悪くなる懸念がある。	

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン控除を過去最大の控除額にしようとの税制が今検討されているが、これが実現されれば、消費税増税の前に住宅不動産を購入しようという動きが出てくると思われるため、景気は良くなる。
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・セール、価格訴求商材等で単価は落ちるものの、同時にプロパー品の売上で押し上げ効果が見込まれる。歳暮に対しても早い反応があるので、ギフト商戦ピーク期の購買モチベーションは下がらない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・12月の宴会場での大口の忘年会、1月の新年会と、宴会場の効率が良く、件数はほぼ同じであるが、集客数が前年より多く取れているので、先の見込みはある程度良い。
		旅行代理店（営業担当）	・問い合わせが増えているので、2～3か月後はやや良くなる。
		タクシー運転手	・東京のタクシー業界が需給不均衡の見直しに向け自主減車することに取り組むようである。適正な車両数の供給は労働条件の改善にもつながるので、景気はやや良くなる。
		通信会社（営業担当）	・ボーナス商戦と新規サービスエリアでの販売開始が予定されており、加入契約数の伸び悩みに歯止めが掛かることを期待している。
変わらない	一般小売店〔文房具〕（経営者）	・年賀状印刷は全体的に少なくなってきたが、同業者の数も少なくなった関係で、結局は前年よりプラスになる。	

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
		百貨店（広報担当）	・客が消費を絞っているとはいえ、オケーションニーズへの関心は高い。クリスマスケーキや関連グッズ商戦は前年の2けたプラスでスタートし、おせちも前年並みながら、例年同様に特別限定品や老舗料亭の高額おせちの動きが早い。人気の催事も歴代最高の売上を記録し、安くはないが値ごろ感のあるワインが好調であった。客の期待に対して、しっかりとした品ぞろえが出来れば、客の反応が高くなる。
		百貨店（店長）	・消費者を取り巻く環境は、米大手証券会社の破たんによるアメリカ金融界から端を発した世界的株価下落、急激な円高により、日本における輸出企業の減益予測、証券会社の損失拡大など不安要素が更に拡大している。今月に入って発生した食品の有害物質混入事故で、現状前年を維持している食品に対しても消費の抑制意識を与えることが予測される。また、冬物商戦における婦人服を中心とした衣料品の不振継続等、消費全般に対する抑制感には更に強くなる。
		スーパー（店長）	・客は価格にある程度反応し、安い物は確かに買っているが、必要のない物は安くても買わないという傾向が非常に強い。買物かごを見ていると、本当に必要な分で点数も少なく、1,000円以内で充分買える物ばかりというのが現状であり、3か月後に急に業績が良くなるようなことは考えられない。
		スーパー（統括）	・売上を伸ばすために、販促、価格、広告内容、広告の打ち方などを工夫し実践しているが、いざ広告の入った初日についても、なかなか前年の売上をクリアできなくなっている。しばらくこういう状況が続いており、今後も続く。
		衣料品専門店（経営者）	・客は単価の低い商品には良く反応するが、高価格の物に関しては大変慎重なので、前年売上を確保するのが大変な状況である。今後もこの状況が続く。
		衣料品専門店（営業担当）	・客のニーズに合わせた仕入で、回転率を上げれば、このままの売上を保てる。すべて仕入次第である。
		乗用車販売店（販売担当）	・輸出の自動車为好調で、それで景気を下支えしていたという状況であるが、サブプライムローン問題なのか、燃料高騰なのか、車に対する需要は相当に減っている。今後は、トラック販売についても増車、台替需要は望めない。よって、今後の収益は整備や部品の拡販に頼らざるを得ない。業界全体が良くならないので、よほど環境変化、大きな政治の変化がない限りは今後も悪いままで変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・他店はがらがらで結構苦しんでいるが、当店は企業努力によりそこそこ客が入っており、あまり売上は変わっていない。3か月後も今とあまり変わらずにやっていけると考えている。
		旅行代理店（従業員）	・世界的な金融不安の中で業務性インセンティブ等は見込みが立たないが、原油価格の低下や円高により、個人の観光旅行などは伸びる可能性がある。
		タクシー（団体役員）	・年末年始に向けて多少の期待感はあるが、現在タクシー業界は需要と供給のバランスが崩れており、この問題が解消しない限り、営業収益は伸びない。
		通信会社（営業担当）	・年末商戦にて薄型テレビを買う人が増え、ケーブルテレビにてデジタル対策をする人が増えることが予想されるため、現状維持である。
		その他サービス〔結婚式場〕（従業員）	・現在の予約状況が明らかに前年より少なく、予約が増える兆しも全くない。
		住宅販売会社（従業員）	・政府の景気対策に住宅取得控除が打ち出されているが、3か月後ではまだ効果は見込めない。むしろ、年内の完工案件がそのために先送りされると、利益計画に悪影響が出る可能性がある。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・最近、商店街の通行量も若干減っている。また、客も非常に慎重になっており、商店街を取り巻く環境がすべて萎縮していることから、なかなか数字を確保するのは難しい。特に、小売業、物販業は、暮れに向かって売上を確保したいがなかなかそこまで取れていない。難しい商戦が今後も続く。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・世界的な不況や円高、株安など、まだまだ先が不透明で、会社関係の受注量が減っている。食品に対する不信感もいまだに続いており、こちらも悪くなる要素である。
		一般小売店〔米穀〕（経営者）	・大型店は、ますます円高還元セールなどと打ち出して価格重視の販売をするだろうが、小さな店は今の経済状況で姿を消す店が多くなりそうである。

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
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・仕入価格などの原価はどんどん高騰し、新規客の獲得、既存客の維持という点で、企業力の弱い中小企業はますます利益確保が困難となり、今後も景気は少しずつ悪くなる。
		百貨店（管理担当）	・消費者の刺激になる景気対策が乏しく、買い控えは今後も続く。現在もスポット商品を意識する客が非常に多く、定番商品などはノンブランドよりプライベートブランドを好んで買っている。
		百貨店（売場主任）	・良くなる要因が全くない。衣料品については各社今後の商品の作り込みを抑えることが予想され、店頭在庫の減少による悪循環となる。
		百貨店（総務担当）	・この経済的混乱がまだまだ続くようなので、暮れのボーナス、歳暮商戦も期待できない。
		百貨店（企画担当）	・原油価格、商品先物も一時より低下しているが、当面、仕入価格、販売価格の低下にはつながらない。金融、証券市場の混乱及びそれに端を発する世界同時不況は深刻な影響を及ぼす。一方、ポイントアップや値引きを伴う優待販売は、以前ほどのインセンティブになっていない。客の基本的な消費行動は非常に慎重であり、今後もこの傾向が続く。
		百貨店（営業担当）	・宝飾貴金属などの高額商品だけではなく、リビング関連からファッション商品に至るまで売上が低迷しつつある。景気減退の兆候が、消費マインドを低下させてきている。この傾向はしばらく続く。
		百貨店（営業担当）	・クリスマス、年末商戦に掛けて宝飾品、服飾雑貨関連の落ち込みが懸念される。食料品については堅調に推移すると思われるが、単価の大幅な上昇が見られない限り、この時期の購買客数はほぼ上限であるといえ、宝飾品等の売上をカバーできない。優待販売等の施策を投じても今年同様に起爆材となる明るい兆しは見込めない。
		百貨店（販売促進担当）	・資産の目減りにより消費意欲が相当減退している。特に、高額所得者の危機感強く、このまま株安が続くと高級品を中心に厳しい環境となる。海外ブランドの円高対応にはタイムラグがあるので、そちらも近い将来では期待薄である。
		百貨店（業務担当）	・原油価格の高騰も一段落し、このままでいけば少しは回復するかと数か月前までは予測していたが、最近の株価の下落、円高の進行は間違いなく心理的な不況をあおる。年末にかけて消費が拡大する理由はなく、前年を割れるかもしれない状況なので、非常に厳しい。
		スーパー（統括）	・株安、金融不安のなかで、将来の安定性も見えないので、財布のひもは緩まない。
		スーパー（経営者）	・金融危機の影響で株が下がったことや、円高の問題、さらに当業界では食品偽装という問題があり、客は商品に対して非常に不信感を持っている。今までも悪かったが、これから先は更に悪くなる。
		スーパー（店長）	・食品の値上げに伴い、9月以降1品単価の下落傾向が出てきている。年末に向けて、客の価格志向はより強くなる。
		スーパー（仕入担当）	・中国いんげん問題や、国内の事故米流通問題、ウイナーの地下水問題、また、世界的な不況感、物価高など、不安要素が非常に多く、輸入原料の不足等もあり、今年の年末商戦は非常に厳しいものとなる。
		スーパー（統括）	・世界的な金融危機の状況下において、この問題が落ち着くまでは、心理的な要因も加わって、景気の後退は避けられない。消費者の買い控えは一層強まっていく。
		コンビニ（経営者）	・アルバイトの募集を出すと女性は50、60代から、男性は30代後半～60代にかけての有職者からの応募が多くなっている。この年代の年収が目減りしているのかと思うと、年末に向けて財布のひもが非常に固くなりそうなので、景気はやや悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果を除けば、来客数増は厳しく、逆に減少している。単価の低下、買上点数の減少のみでなく、プライベートブランドを中心に単価の安い商品の品ぞろえ拡大も考えられるため、厳しい状況が予想される。
		コンビニ（商品開発担当）	・食品偽装並びに汚染発覚等により、消費者の食品に対する不安感、買い控えが増している。
		家電量販店（経営者）	・足元の商品売上動向や、景気全般の減速感、将来不安から支出を抑える動きがますます顕著になる。特に家電等、耐久消費財に対する消費の先送りはより厳しくなる。

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
		乗用車販売店（渉外担当）	・燃料価格の値下げで購買が活性すると期待したが、急激な金融不安のぼっ発による景気後退、その反動での企業収益減、雇用等、身近な問題が生じており、一層の購買冷え込みが予想される。景気低迷の長期化により、当面は販売低迷が懸念される。
		乗用車販売店（総務担当）	・小型車投入を予定しているが、他社も同様に小型車の発売を行っており、簡単には景気回復に至らない。
		高級レストラン（支配人）	・金融不安により、金融関係の会社からの予約が少なくなっている。
		一般レストラン（経営者）	・宴会等の予約が無くなってきている。これから12月に掛けても、期待薄である。
		都市型ホテル（経営者）	・株価暴落、円高の影響で財布のひもが固い。非常に厳しい状況である。ホテルを利用することに抵抗を覚え、自宅で食事をしたり、宿泊を控えたりという傾向が広まっていく。
		都市型ホテル（支配人）	・先々の受注は例年ベースだが、今後伸びが鈍化することや急なキャンセルが増えることも予測される。
		旅行代理店（経営者）	・ここ2、3日で、円高に関しての海外向きの客がぼつぼつと出てきているが、世間には浸透していない。経済状況がとにかく不安定であるのが一番の悩みであり、今後も期待できない。
		旅行代理店（従業員）	・12月以降の予約件数が伸び悩んでいる。現在の見積内容から、既に来年の旅行が動き出しているため、2～3か月先の予約状況はあまり期待できない。
		タクシー運転手	・スナックや飲食店の廃業、休業が目立ち、今後も閉店するという話を聞く。結果的に夜のタクシー利用者が減少する。12月の忘年会、1月の新年会も前年よりかなり減少する。
		通信会社（営業担当）	・しばらく不動産業の不振が続くと思われるが、新築分譲マンションの売行きが当社のサービス提供の総量にかかわってくるので、連動して悪くなる。
		通信会社（営業担当）	・株価低迷の影響で、より低価格志向が強まるものとみられ、他社への乗換えも含め、サービス解約が増加していく。
		通信会社（営業担当）	・今後ますます競争が激化する。年内キャンペーンの早期投入をしないと、目標100%達成が危ぶまれる状況である。
		通信会社（総務担当）	・当社の客の解約は、集合住宅及び戸建住宅共に、もうしばらくは続いていく。少しでも解約を防止し、新規客を取り込めるよう、できる範囲内で提供サービスの利用料金改定等に取り組んでいく。
		ゴルフ場（支配人）	・一般予約客の平日の予約枠が大分空くようになっているので、先行きも厳しい。
		パチンコ店（経営者）	・不況に強い業界と言われているが、社会的な情勢のなかで、客の手持ちの小遣いは減ってきており、どうしても財布のひもが締まるので、厳しくなる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・客が価格に厳しく、結局安い物しか買ってもらえない状況で、価格競争が非常にシビアになってきている。我々のような零細企業は仕入れの段階でもいろいろ事情があるので、今後も非常に厳しくなっていく。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・年末に向けて商品の動きがいろいろとあってもよい時期だが、とにかく話が全然聞こえてこない。商品の流通が少なくなっている。
		百貨店（広報担当）	・株の運用者は株価下落の影響をまともに受けるほか、中小企業経営主も今後の貸し渋りを想定して購買活動を控える。また、納品業者の倒産も相次いでいるため、取扱商品の売上を補てんすることが大変難しくなる。
		百貨店（営業担当）	・不安定な経済状況や政治の混乱が客の不安を助長している。百貨店でも来客数が大幅に減り、新しいことを打ち出しても来店に結び付かない状況である。小売、特に洋服や高額品を扱う業種にとって良くなる兆しはない。
		百貨店（販売管理担当）	・食料品等は、やや高くてもおいしい、安心できる商品は買ってもらえる傾向にあるが、株が下がったことで、注文していた商品の引取り、支払を先に延ばして欲しいなどといった得意客からの問い合わせも来ている。金融危機が長引く様相では、景気の先行きは期待できない。
		コンビニ（経営者）	・今のところ国内外の何をみても、良くなりそうな材料が全く見当たらない。また、当地域は特に中小企業が多いので厳しい。

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
		コンビニ（経営者）	・これから勝負の歳暮ギフト、おせち料理の予約活動に商機が見いだせない。既にカタログは発送済みであるが、例年になく反応が非常に鈍い。
		衣料品専門店（経営者）	・景気の陰りで、冬物セールが前倒しになる様相である。粗利確保も問題であるが、天候が読めず不安材料が多い。また、業界的にも原材料の高騰で仕入価格が不安である。
		家電量販店（統括）	・大手企業の下方向修正が12月のボーナスに与える影響は大きい。先行きは厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	・客に新型車を勧めても、先行きが不安で預金は崩せないとの返答が多く、排気量の大きな車の売行きは、更に厳しくなる。
		一般レストラン（店長）	・当店周辺は特に金融関係の一部上場企業のサラリーマンが多いが、アメリカの問題で皆どんどん消費を抑えていくと思われるので、どこまで悪くなるか想像がつかない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・現在の申込状況で推移すると、春先の婚礼客獲得数は、前年割れの見込みで間違いない。
		旅行代理店（従業員）	・最近の円高で海外出国者にはプラス要素だが、燃油問題の割高感がまだ払しょくされておらず、全体的な景気後退感をカバーするまでには至らない。比較的堅調といわれる業務性渡航にも差し控えの動きが大きくなってきている。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・プロ野球関連では、ポストシーズンの顧客ニーズの高い商品、サービスが提供できるうちは良いが、株安など、あまりにマクロ環境が悪すぎて、逆資産効果による消費の低迷が懸念される。
		設計事務所（経営者）	・建設業界において、建築が行える物件箇所が非常に少なくなってきた。当社も、今後の仕事が少ないなかで、この冬をどのように乗り切ったらよいかを考えている。また、社員への賞与支給は全く考えられない。
		設計事務所（所長）	・仕事量が少なくなると同時に、業者が逆に増えているので、低価格競争にますます拍車がかかって悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・請負の商談はあるが、建て売りの動きが非常に鈍くなってきており、チラシを打っても客の来場に結び付いていない。今の経済状況、サブプライムローン問題、住宅ローン控除等により、様子見の客が非常に多く増えており、建売物件に関しては非常に苦しくなる。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・住宅、電気関係すべてが悪い状況で、株価の低迷、市場の状況から今後も伸びる要素が見当たらない。	
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）	・引き合いの契約率が1割くらいという経営の最低ラインを維持する状況でここ何年か続いているが、今後の見通しは、決して良くなる材料がないので、リストラを考えなければいけない。
		金融業（渉外・預金担当）	・受注が確保できず、長期的な事業計画が立てられない。
		金融業（支店長）	・政府の緊急対策融資が出たので、各法人、個人事業主の資金繰りは多少良くなっていくが、現に受注が増えているという傾向にはない。各企業共にかなり販売、仕事がなく、財務的に苦しい状況はまだ続く。今後もまだまだ景気は戻ってこない。
	やや悪くなる	プラスチック製品製造業（経営者）	・住宅関連部品はマンション建設が芳しくないため、増加は期待できない。その他医療関係や化粧品等輸出関係も円高の影響は避けられそうもなく、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）	・全体の動きの悪さは気分的なものだけではなく、実際注文がかなり減っている。良くなる要因はどこにもないので、景気はもっと悪くなっていく。
		金属製品製造業（経営者）	・9月以降は急な減産で、特に10、11月と減ってきている。どの業界も同じかと思うが、景気後退はまだまだ始まったばかりなので、これから悪くなっていく。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注が極端に少なくなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・この先もまだ受注量は落ちてくる。量産で新しく立ち上がったもの以外で、今までずっと流れていたものが、もう少し落ちてくるのではないかと思うので、売上は下がる。実際、取引先8社すべてが悪いと言っており、中には受注量が半分になってしまったところもある。先は暗い。

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
		その他製造業〔ゲーム〕(経営者)	・今、世界的に日本のゲームやアニメのコンテンツは注目されているが、この業界の対外競争力の向上には、より高度なプラットフォームへのシフトが必須である。しかしながら、現状そのための開発用ミドルウェアが不足しており、中小のプログラム会社にはそれを自力開発するだけの余力は既に残っていない。よって、これらの会社が生き残る可能性は次第に減少していく。
		その他製造業〔鞆〕(経営者)	・今の世の中全体が非常に低迷して不安を抱えているなかで、客は非常に買い渋っている。金持ちだけが買ってくれても商売は成り立たないので、すぐに景気が回復するようなことは有り得ない。
		建設業(経理担当)	・周辺の大型マンションの売行きが悪く、デベロッパーが値引き合戦をしている。そのような関係でデベロッパーや下請の建設業者が倒産するなど不安が広がり、地元の地主も尻込みをしており、事業計画の中止や延期が増えている。今後この状態が続く。
		輸送業(財務・経理担当)	・金融機関の貸し渋りが改善するには少し時間が掛かりそうである。
		輸送業(営業統括)	・顧客の状況次第だが、取引先の会社の株価などが下がって、物流費の見直しなどの話が出始めてきている。やっと軽油価格が下がり始めたが、運賃などを下げられる可能性がある。
		通信業(広報担当)	・金融市場の混乱がリース会社の資金繰りに悪影響を及ぼし、今後、リースの承認が厳しくなる。
		金融業(審査担当)	・不動産業者は、不動産市況の極端な悪化を危惧しており、金融機関の融資姿勢の変化もあって商品用土地の仕入をしばらく控えているため、不動産の動きは鈍化傾向にある。
		不動産業(総務担当)	・オフィスビルについては、解約もほとんどなく、相変わらず好調であるが、マンションは売行きが悪化していることもあって、購入予定者があからさまに値下げの要求をしてくるような状況であり、当面明るさは見えない。
		広告代理店(従業員)	・会社全体の売上は、10月以降に立てた予想の80%くらいになりそうである。特に、大型取引先の自動車販売会社は例年の半分くらいしか車が売れておらず、非常に厳しいので宣伝費等を縮小しそうである。
		広告代理店(従業員)	・既存の売上はやや減る程度だが、新規の仕事が入って来なくなっており、今後は厳しい。
		その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	・建設、不動産業界の不振に輪をかけて、最近の金融不安も加わり、各種投資全体が低調な傾向となっており、中でもマンション業界は特に不振である。建設計画が中止になったり、建築途中の物件の工事が停止したりしている。今後の営業活動も厳しい。
	悪くなる	輸送業(総務担当)	・融資を受けたくても、銀行は現在の業績では融資に難色を示しており、必要な資金をどのように確保するか苦慮している。今後ますます厳しくなることは確実である。
		金融業(審査担当)	・急激な円高、株価急落の影響で、企業業績が悪化している。また、企業の経営悪化、倒産による貸倒れコスト増加の影響もあり、金融機関の融資姿勢も厳しくなっている。今後ますます企業の資金繰り悪化が懸念される。
		経営コンサルタント	・株安が影響して銀行の貸し渋りが始まっている。貸しはがしの話はまだ耳にしないが、受注減少に対して運転資金が必要になる時に貸し渋りがあると、中小企業は「血液」を止められる形になりかねない。
		経営コンサルタント	・中小企業の間接決算が始めているが、増収企業、増益企業は限られている。経費削減に移り始めており、広告宣伝費のカットに始まり、お歳暮の贈答先絞り込み、贈答品のランクダウン、細かいところでは年賀状印刷枚数の削減にまで及んでいる。当然ながら年末賞与もセーブがかかる。消費への本格的影響が出てくるのはこれからである。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	・建設、不動産業界の破たんはタイムラグを置いて中小企業にも連鎖してくると思われるため、今後、不動産の売却が進み、ビルメンテナンス業界は厳しくなってくる。
		その他サービス業〔映像制作〕(経営者)	・株価の下落で取引先その他大手の景気が徐々に悪くなっていき、下請の中小企業に影響を及ぼしてくるのが2~3か月先になるので、悪くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	・様々な業種の顧客がいるが、どの業種でも景気の良い話が聞けない。先行きが見えない。
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(支店長)	・派遣依頼の業務が、経理や英語のできる人材など、より専門性の高いものになる傾向があり、需要と供給のバランスが悪い。
		人材派遣会社(営業担当)	・今のところ求人数、回復の兆候は皆無である。
		学校〔専門学校〕(教務担当)	・とりあえず履歴書を送って、という企業が多くなっているが、内定はほとんど見送られてしまう。また、求人票も少なくなっている。
	やや悪くなる	人材派遣会社(営業担当)	・景気の見通しが良くないのに加え、改正派遣法が可決されると、採用の足踏みが予想される。
		人材派遣会社(支店長)	・求人環境は悪くなる材料しか見当たらない。コスト削減のため、派遣を辞めてパート、アルバイトで賄う傾向も出てきている。
		求人情報誌製作会社(編集担当)	・全体の求人数の減少と同時に、求人する業種も以前と比べて少なくなっている。医療関連や美容師など資格取得を伴う求人は堅調である。
		職業安定所(職員)	・求人数の減少と、企業の雇用調整等の相談が数件寄せられていることから、求職者数は更に増加していく。
		職業安定所(職員)	・求人数自体が減少傾向にあるので、今後、就職数も増える見込みはない。
		職業安定所(職員)	・新規求人数、求人件数共に減少が続いている。原油高から旅行客、免税品の売上が減少し、機内食製造等が減少と、影響が多業種に及んでおり、雇用環境の改善は見込めない。
		職業安定所(職員)	・原油等資源の価格低下等の好要因もあるが、新たな株安、円高、金融危機といった阻害要因が発生しており、それが企業に与える影響は好要因をりようがするものと思われる。
		民間職業紹介機関(経営者)	・クライアントは製造メーカーが多いが、今の生産状況は需要との関係で減産、縮小となっており、回復するにはまだしばらく時間が掛かる。
	学校〔専修学校〕(就職担当)	・通年、秋採用を実施していた企業の中止や保留が相次いでおり、来年度採用計画の変更の声も聞こえ始めている。	
悪くなる	人材派遣会社(社員)	・資金繰り、円高等で中小企業は非常に苦しくなる。	
	人材派遣会社(営業担当)	・景気先行きの不安から、求人数は軒並み減少している。季節要因をかながみても、求人数や各企業の採用枠が飛躍的に増大するとは考えにくい。	
	求人情報誌製作会社(編集者)	・新規学卒採用は手控える企業が多くなっている。もし3か月後、景気に多少の明るさが見えたとしても採用復活には時間が掛かる。	
	求人情報誌製作会社(営業担当)	・年末の繁忙期に向け、小売店、飲食店の求人が例年増える時期であるが、求人数の顕著な動きが現れていない。全体的に既存スタッフでの調整が優先的に行われており、求人は減少傾向にある。	
	職業安定所(所長)	・米欧の金融不安の拡大に対する警戒感からの消費低迷に加え、急激な円高による輸出関連企業での先行き不安等が、企業の生産活動に影響を及ぼしており、雇用余剰感は更に広がると見込まれる。今月に入り、派遣や請負企業を期間満了により離職したという求職者が増加してきている。	
		民間職業紹介機関(職員)	・良くなる要素が今のところ見えない。3月決算企業が多いなか、今期のコスト影響を考えていくと、採用費をより抑える傾向が出てくる。

5. 東海(地域別調査機関:三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))

(- : 回答が存在しない、 : 主だった回答等が存在しない)

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	百貨店(販売担当)	・現在は様子見、セール待ちの状態にあるため、年末年始の売上は、反動で良くなる。
スーパー(経営者)		・客は現金を手にしても貯蓄に回している状況にあるため、年末年始の購入は増加する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（従業員）	・高速道路料金の値下げにより、国内旅行の需要は多少増える。円高に伴う海外旅行の需要増も期待されるが、先行きを不安に思う客が多いため、単価の高い海外旅行はそれほど伸びない。
		テーマパーク（職員）	・東海北陸自動車道の全通や車線数の増加、インターチェンジの高度化の効果により、来客数は増加する。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・11、12月に契約を更新する生徒が多く、良くなっていく。
	変わらない	商店街（代表者）	・新製品の投入と新しいカタログの配布を控えているが、その効果は横ばいを維持する程度である。
	変わらない	百貨店（経理担当）	・来客数は増加しても、客単価が低下するため、売上は変わらない。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・ポイントアップ時期は売上が伸びるが、終了するとその反動で売上が落ちる。このような購買スタイルが続く。
	変わらない	スーパー（店員）	・食品に対する消費者の不信感は強く、今後も厳しい状況が続く。
	変わらない	スーパー（営業担当）	・消費者の食品に対する不安により、外食や加工食品の購入の買い控えが続く。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果は今後も続くため、現状を維持できる。
	変わらない	衣料品専門店（経営者）	・買い控えはしばらく続き、来客数がますます減少していく。
	変わらない	ゴルフ場（企画担当）	・各ゴルフ場では、11、12月の予約状況は前年と比べて良くなっている。暖冬が予想されており、来場者数は前年同月比で増加する。ただし、景気が良くなるまでとはいかない。
	変わらない	その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・需要に関しては大きな変動はないが、今後価格競争が生じる気配がある。
	変わらない	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）	・発注元の様子から判断すると、今後も引き続き低調である。
	やや悪くなる	一般小売店〔書店〕（経営者）	・株安等により、年配客ほど買い控えの姿勢を強めるため、これからも厳しい状態が続く。
	やや悪くなる	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・客の可処分所得の減少から、贈答品に対する買い控えは続く。
	やや悪くなる	一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・自然食品は今まで景気の影響をあまり受けなかったが、現在はかつてない状況にある。今後も消費意欲は上向かず、厳しい状態が続く。
	やや悪くなる	百貨店（企画担当）	・株価の低迷により、高額品の売上の低迷は続く。
	やや悪くなる	百貨店（企画担当）	・株価の低迷によって、富裕な外商客の購買意欲は大きく低下している。今後も宝飾品を始めとする高額品の売上は低迷する。
	やや悪くなる	百貨店（企画担当）	・株価の低迷などにより、し好みなど的高額品は買い控えられる。
	やや悪くなる	百貨店（販売担当）	・冬のボーナスは減少するという報道もあり、宝飾品など的高額品では単価の低下が避けられない。
	やや悪くなる	百貨店（販売担当）	・冬のボーナスの減少が予想されるため、不急の支出は大幅に削減される。
	やや悪くなる	スーパー（経営者）	・中小企業では、冬のボーナスが減少する。そのため、消費は伸びない。
	やや悪くなる	スーパー（経営者）	・近隣のショッピングセンターが、大幅に増床して再開する。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・一部の商品で、値上げが予定されている。
	やや悪くなる	スーパー（店長）	・商品値上げはまだ続くため、利益確保は一層難しくなる。
	やや悪くなる	スーパー（仕入担当）	・食品に対する不信感が続くことに加えて、売上不振に伴う競合店の値下げ競争が激化する。
	やや悪くなる	コンビニ（経営者）	・経験上、不景気の影響が零細小売業に現れるのは早くて3、4か月先なので、これから一段と悪くなる。今でも赤字続きであるため、これ以上悪くなるようなら、廃業も検討せざるを得ない。
	やや悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果があっても利益は改善していないなか、同業他社による出店が盛んになってきている。今後は、一段と厳しくなる。
	やや悪くなる	コンビニ（店長）	・客単価が低下しており、来客数もわずかながら減少傾向にあるので、良くなることは望めない。
	やや悪くなる	コンビニ（店長）	・低価格品しか売れない状況は今後も続き、単価の低下は今後更に進む。

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
		コンビニ（商品開発担当）	・商品値上げはまだ取まらないため、今後も厳しい状態が続く。
		衣料品専門店（売場担当）	・ボーナスの減少が見込まれるため、年末年始の商戦は苦戦する。
		乗用車販売店（営業担当）	・買い控えは今後も続くため、販売量は減少する。
		乗用車販売店（従業員）	・全体にフリー客が減ってきており、長期保有客や疎遠客にもこれまで以上に販売活動を広げていくが、成果が得られる確率は低い。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車やマイナーチェンジの販売を控えているものの、壊れるまで乗るという意識は根強く、しばらくは苦しい。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・先行き不安により、節約傾向は今後も続く。
		都市型ホテル（支配人）	・レストランの予約、宿泊予約共に、減少している。
		都市型ホテル（従業員）	・予約件数から判断すると、今後は悪くなっていく。
		都市型ホテル（営業担当）	・個人、企業共に節約志向が広がるため、宿泊数は伸び悩む。
		旅行代理店（経営者）	・来客数が少なく、正月旅行の動きは良くない。
		旅行代理店（経営者）	・航空券の代理店手数料がなくなるため、零細な旅行代理店は淘汰される。
		旅行代理店（従業員）	・ボーナスが減少する見込みから、旅行需要は減少する。
		タクシー運転手	・企業の業績悪化に伴う経費削減によって、タクシー需要は減少する。
		ゴルフ場（経営者）	・3か月先までの予約件数は、前年比でマイナスとなっている。
		設計事務所（経営者）	・計画の延期や中止が増えており、今後は一段と厳しくなる。
悪くなる		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・年明けは例年、取引先の飲食店の来客数が減少するが、来年は一段と減少する。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・製造業関連で働く客は、仕事量が減少して残業もほとんどないため、収入が増えていない。その一方で、食品や日用品の価格は今後も上昇するため、一層の節約が進む。
		百貨店（外商担当）	・経済状況悪化のため、しばらくは購買意欲の低下などから最悪の状況が続く。
		スーパー（経営者）	・近隣の工場では仕事量が減り、倒産する心配もある。その影響により、今後は売上が減少する。
		コンビニ（店長）	・商品値上げが、今後も消費を抑制する。
		コンビニ（エリア担当）	・担当エリアの売上は、悪化傾向にある。今後は、工場の従業員の減少や競争店の出店などもあり、更に厳しくなっていく。
		コンビニ（企画担当）	・工場が立地している地域の店舗では、来客数が減少していく。
		乗用車販売店（従業員）	・景気が悪いというマスコミ報道が過多になっている影響が大きく、景気が悪くない人まで買い渋りが進むことで更に悪化していく。
		住関連専門店（店員）	・高額品の買い控えは今後も続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・平日の来客数の激減は、企業の業績悪化を反映している。週末の来客数の激減は、家計の節約を反映している。この状態は今後も続く。
		一般レストラン（経営者）	・先行き不透明感と物価の上昇で、客は外出や消費を控える。
		テーマパーク（職員）	・先行きが不透明なため、無駄使いをしないで貯蓄する傾向にある。
		パチンコ店（経営者）	・客単価の低下は今後も続く。
		住宅販売会社（従業員）	・新築住宅の減少、増改築などの小規模工事の増加に加えて、金融機関の貸し渋りもあり、経営は悪化する。
		企業動向関連	良くなる
やや良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者） 不動産業（開発担当）		・この2、3か月間の住宅着工件数は、おおむね回復している。そのため、食器、タイル等の生産は好転する。 ・住宅ローン減税の延長、拡大が実現すれば、新築需要を促進させる。
変わらない	食料品製造業（企画担当）		・食品値上げに伴い、販売数量は減少し、低価格商品へのシフトも生じている。食品に対する不信任もあり、今後も厳しい状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・広告費の抑制により、今後の企業の売上は低迷するため、更に悪化していく。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・輸出が少ないことから、円高による直接的な影響はないものの、間接的な影響が今後出てくる。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・既存の客から受注を得られる雰囲気は全く無い。年末に向けて受注量は減少する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先業界の低迷に加えて、金融機関の融資姿勢の厳格化に伴う設備投資の減少により、今後は悪化する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・原材料の値上がりは今後も続くが、価格転嫁の理解が得られないため、非常に困難な状況が続く。
		建設業（経営者）	・設備投資などの前向きな案件の引き合いは、全くない状況である。
		輸送業（エリア担当）	・燃料価格が以前と比べると高止まりする一方で、貨物便数が減少するため、厳しい状況が続く。
		広告代理店（制作担当）	・印刷用紙、インク代等の値上がりにより、広告予算は削減される。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・原材料価格の高騰が続くため、収益は悪化する。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・社長決済の対象となる設備投資の金額が低下しており、今後は厳しくなる。
	悪くなる	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・北米及びヨーロッパの景気悪化は国内にも影響を与えつつあり、当社の梱包材の販売量は今後も減少していく。
		鉄鋼業（経営者）	・販売価格の低下と需要の減少により、年末に向けて、中小零細企業では資金繰りも含めて相当厳しくなる。
		金属製品製造業（経営者）	・欧米の金融危機や円高に伴う輸出の減少が、企業の設備投資に悪影響を及ぼしていく。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・国内だけでなく欧米も景気が悪くなり、自動車輸出の減少は今後も続く。
輸送業（経営者）		・海外からの引き合いが減少しており、生産減少は最低数月は続く。	
不動産業（経営者）		・業界では有利子負債が膨らんでおり、資金繰りが悪化する企業が増える。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	職業安定所（所長）	・求人があっても、人材を慎重に選抜する傾向があり、求人数の増加が必ずしも採用増加につながらない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・求職者数は増加しているが、求人側では人材の選別を進める傾向にあるため、就職者数は伸びていかない。また、単価も低下する。
		人材派遣会社（支店長）	・製造業では直接雇用化が一段落する一方で、派遣労働者の契約延長をしない企業が増加傾向にある。そのため、派遣に対する需要は今後減少する。
		人材派遣会社（経営企画）	・開発予算を削減する企業が増える傾向にあり、技術者派遣の需要は減少する。
		人材派遣会社（社員）	・企業の人員抑制、残業規制により、派遣求人数の減少は今後も続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・企業の業績悪化から、派遣需要は減少する。派遣社員数を、3分の2に削減する企業もある。
		職業安定所（所長）	・企業は即戦力を採用する傾向があり、失業者は増加していく。
		職業安定所（職員）	・自動車製造業の減産により、雇用調整や賃金調整を検討する企業が増えていく。
		民間職業紹介機関（職員）	・企業の求人に慎重な姿勢は、今後も続く。
	悪くなる	アウトソーシング企業（エリア担当）	・地域の主力産業である自動車製造業が減産しているため、今後はその影響が出てくる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・製造業の正社員募集が大きく減少していることに加えて、小企業の新卒募集も大幅に減少しており、雇用情勢の悪化は長期化する。

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
		職業安定所（職員）	・輸送用機械器具製造業の減産に伴い、契約社員や派遣社員の契約を更新しない事例が増える。

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	-	-	
		コンビニ（経営者）	・例年、年末年始の売上は増加するが、さらに今年はタスポ効果の継続が期待できる。	
		通信会社（社員）	・新しい割引サービスが開始される。	
		通信会社（役員）	・例年、年末に向けてケーブルテレビサービスの需要が高まるが、デジタルテレビの普及が一層進展するなかで、例年以上の契約獲得が期待できる。	
		通信会社（営業担当）	・11月中旬以降に携帯電話の新商品を発売する。ボーナス商戦も加わり、販売数は増加する。	
	変わらない	住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン控除拡大のニュースが報道されたため、客に動きが出る。	
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・既存先の落ち込みを新規先でカバーしているが、業況好転の兆しはない。	
		百貨店（営業担当）	・客の買物意欲はないわけではないが、買わずに済む商品は買わないという意識が強く感じられる。買物に来て、迷って帰るとか、買っても1点でやめるといった態度が見られ、消費マインドの回復は期待できない。	
		コンビニ（経営者）	・タスポ効果によって増加した来客数は当面維持できるが、これ以上の売上増加は望めない。	
		衣料品専門店（総括）	・冬になると灯油や電気料金が家計に大きく響くため、衣料品や趣向品に対する支出は更に減少する。	
		乗用車販売店（総務担当）	・景気の落ち込みや燃料の高止まりに加え、当社では当面新型車の発売予定もなく、新規需要の掘り起こしが難しい状況が続く。	
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・企業のリストラの話はまだ聞かれない。ガソリン価格の低下にもかかわらず客の買い控えが続いており、先行きの不安感から現状のまま推移する。	
		高級レストラン（スタッフ）	・昼も夜も、最低価格を下げたメニューを用意しているが、目標の売上には届かない。一部の店舗では、単価を下げた業態転換を行う。	
		一般レストラン（スタッフ）	・大型ショッピングセンターの出店で客が奪われる可能性がある。また、冬に向けて灯油の価格等が安定していること、ガスの価格も下がり始めたことなどから経費面の負担は一段落した感がある。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約は今一つであるが、全館改装の効果が期待できる。	
		タクシー運転手	・冬に入るとタクシーの利用機会が増える。しかし、客の節約志向は続き、冬のボーナス支給も厳しさが予想されるため、前年のような盛り上がりは期待できない。	
		やや悪くなる	スーパー（店長）	・客の消費マインドの冷え込みは更に続く。
			コンビニ（店長）	・従来のタスポ効果も薄らいでおり、食品、日用品の売上も減少傾向を示している。
			衣料品専門店（経営者）	・従来、カジュアル系の店は不景気でも秋冬商材は堅調に推移するはずであったが、10月に入り若い女性の来客数、客単価、来店頻度などが急激にダウンしている。今後もこの傾向が続く。
			乗用車販売店（経営者）	・セールの企画でターゲットの客層が絞り込めない。特に法人客では商談の先送りや中止が相次ぎ、当てにならない。個人客も賞与の出方次第であるが、今年は悲観的との声が多く聞かれる。
乗用車販売店（経理担当）	・円高・株安状態が一挙に解決するような状況になく、消費者の不安心理の悪影響はますます拡大する。			
観光型旅館（経営者）	・関西圏の個人客及び地元企業の忘年会の予約状況が悪い。特に地元企業の忘年会の中止など厳しい状況となる。			
観光型旅館（スタッフ）	・11月の予約状況は前年比110.7%であるが、12月は同88.8%と大きく下回っており、世界的金融危機の影響から団体予約の取消しが発生している。			
都市型ホテル（スタッフ）	・円高による収益悪化により、企業のクリスマスパーティーの中止が発生している。一般宴会とレストラン利用客の動きも低迷しており、売上が見込めない。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（従業員）	・企業では福利厚生の事業の中止や縮小が予想される。個人旅行も秋から年末年始にかけて減少が見込まれる。ただ、円高による安い海外旅行、ショッピングツアーが学生やOL層に受け入れられる可能性はある。
		タクシー運転手	・寒い季節となり足場も悪くなるため、例年であればタクシー利用が増えるはずであるが、消費者心理が冷え込んでいるため全く期待できない。
		パチンコ店（店員）	・リース契約の減少から、キャッシュフローが悪化する。
		その他レジャー施設（職員）	・景況感が更に悪化しているため、新規会員の獲得は現状より厳しくなる。
		住宅販売会社（経営者）	・世界的金融危機、株価下落、円高による先行き不安感から、住宅の動きを静観する客が多くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・販売量が落ち込むなかで、住宅減税などの優遇策が検討されている。しかし、実際に客が動くのは決定から3、4か月後であり、それまでは厳しい状況が続く。
	悪くなる	商店街（代表者）	・原油価格の下落がガソリン価格に反映されておらず、地方では相変わらず車での外出を控える傾向が強い。年末にかけて出費もかさみ、購買意欲が更に減退する。
		百貨店（営業担当）	・冬本番を迎え、コート、ブーツ、マフラー、手袋などの冬商材の動きが活発になってくるが、今年のメーカー各社は出荷量を前年の60～70%に抑えているため、冬商戦は全開とならず、見通しは暗い。
		百貨店（営業担当）	・株価低迷、円高進行などから、消費にお金が回ってこない。買い控えは依然として続くが、特に婦人服で厳しい。
		百貨店（売場担当）	・特別セールを実施しても、客は余計な物は一切買わない。客の節約志向は今後も続く。
		スーパー（店長）	・不況に強いといわれている食料品中心の地域スーパーではあるが、最近の円高や株価暴落など、明るい要素が全くなき、今後も営業は極めて厳しい。
		スーパー（店長）	・食品への薬品混入、食品偽造などで「食の安心安全神話」が崩壊し、消費者の買い控えが今以上に進む。また客単価の低下により売上が上がらない。
		スーパー（店長）	・新規の競争店が出店するため、他の既存競合店とのシェアの奪い合いも激化する。
		スーパー（総務担当）	・年末を迎えても、景気の先行き不透明感が客の購買意欲を鈍らせる。
		スーパー（営業担当）	・客の購買意欲の減退が加速し、生活防衛から必要な物でも買い控える傾向が続く。
		コンビニ（経営者）	・歳暮品、クリスマス商品、おせち料理などの早期予約チラシを配布しているが、客の反応は鈍い。現時点では前年の半分程度しかなく、非常に不安である。
		家電量販店（店長）	・不況イメージが先行しているため、客のタンス貯金が増え、家電商品を購入する踏ん切りがつかない状態が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数は前年比で3割減となっており、この傾向は当面続く。
		スナック（経営者）	・客から「3年間は不景気」とか「大恐慌が迫ってきている」などの声を聞くと、ますます先行きが不安になる。
		テーマパーク（職員）	・先行予約の比較的多い団体客においても、前年に比べ非常に動きが鈍く、特に企業がらみの団体や募集旅行の集まりが悪い。販売先へのヒアリングでも企業業績の悪化、円高による悪影響などにより旅行を中止するという話が聞かれる。またグループ、個人客の消費マインドも鈍っており、全体として悪化傾向にある。
住宅販売会社（従業員）	・株安・円高に加え、将来の不安材料が払しょくされない現状から、客の消費動向は回復しない。		
住宅販売会社（従業員）	・客の買い控えが続き、個人消費が低下する。		
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	金融業（融資担当）	・株価の底打ち、円高の落ち着き、原油価格の低下など、企業にとって明るい兆しが見える。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・販売量の伸びない状況が続く。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・原材料価格は若干低下する見通しであるが、株価の落ち込みなどで景気回復の先が見えない。
	税理士（所長）	・金融不安の影響で、大手企業の設備投資にブレーキが掛かるが、政府の景気対策も打ち出されるので、相殺される。ただ中小の個別企業では危険な状況になる懸念がある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・円高による輸出減少など、不安な要素が多い。
		精密機械器具製造業（経営者）	・今後、円高の影響で特に欧米向け商品に対する値下げ要求が、より一層強くなる。
		通信業（営業担当）	・世界的不況の影響が大きい中小事業所に対する販売活動は、更に厳しくなる。
		金融業（融資担当）	・世界的金融危機による景気の悪化が、企業業績に悪影響を及ぼす。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・当社の10月のチラシ折込枚数だけで判断すれば、下げ止まりにも見えるが、同業他社並びに中央の代理店の動向を見ると、まだマイナス傾向が続く。
	悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・原料価格は高値安定で推移している。また、主原料の漁獲制限が今年以上に上乗せされる見通しであり、収益性はますます厳しくなる。
		繊維工業（経営者）	・特にユーロに対する円高の影響が、付加価値商品が好調であった欧州向けのビジネスを直撃し、先が全く見えない。輸出関連商品の低迷が長引く。
		金属製品製造業（経営者）	・2、3か月先の受注状況が悪化している。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・世界が一気に景気後退に入っており、設備投資が止まっている。ここ1年はこの状態が継続する。
		建設業（総務担当）	・計画中の設備投資が中止や先送りとなる事態が生じており、工事案件の減少から受注競争は更に激しくなる。
司法書士	・商業登記、不動産登記の両分野共に、新規事業の動きがほとんどない。		
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	民間職業紹介機関（経営者）	・工作機械、アルミ関連などのメーカーでは、売上減少から当分、求人は発生しないと聞いている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・製造関連の会社でも先行きの業務量が見込めない状況にあり、求人の発生は厳しい。
		人材派遣会社（社員）	・景気回復の兆しは見えず、求人数の増加は見込めそうにない。また人材はこれまで以上に厳選される。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・派遣業界の2009年問題（製造業への派遣期間は3年）があるため、今後も期待できない。
	職業安定所（職員）	・企業のリストラに伴う人員整理が件数、人数共に増加しており、非自発的離職者が増えている。今後も新規求職者が増加し、有効求人倍率は下降気味に推移する。	
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・地元企業では、求人を始めとしてあらゆる経費支出の抑制を強化する。	

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	一般小売店〔菓子〕（営業担当）	・あまり明るい兆しはないが、年末商戦に向けて前向きな取組を増やしていくため、若干は良くなる。
		百貨店（売場主任）	・経済状態は多少良くなることから、低価格商品を店頭に並べるといった工夫によって、少しずつ良くなっていく。
		観光型ホテル（経営者）	・燃料費が下がりにつつあるほか、繁忙期に入ったことで売上が伸びているため、今後も上向き傾向で推移する。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門は、今年の1月から続いている落ち込みも一巡し、今後は何とか前年並みに戻る。宴会部門も今月は落ち込んでいるが、先の予約は前年並みを確保できているため、今よりも上向き傾向となる。
		住宅販売会社（経営者）	・不動産価格は底値といったイメージが広がり、来客数は増加傾向にあるものの、相場はまだしばらく下降気味に推移する。ただし、デベロッパーなどが大量供給物件を投げ売りしているため、市場にとっては良い材料となる。
	変わらない	商店街（代表者）	・現在は業況が悪いが、これ以上悪くなることはなく、今が底の状態である。
	一般小売店〔花〕（経営者）	・クリスマスや正月商品といった季節商材の売上は伸びるものの、通常商品の売上が減少する。	
	一般小売店〔時計〕（経営者）	・若年層の購買意欲が高まらなければ売上は安定しないが、雇用不安などもあるため、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
		一般小売店〔鮮魚〕 (営業担当)	・株安が進んでいるなど非常に状況が悪く、好転する材料も見当たらない。
		一般小売店〔カメラ〕 (販売担当)	・消費者の写真に対する考え方がここまで変わってくると、簡単に回復することはない。景気全体が上向かない限り、業界の落ち込みは続く。
		一般小売店〔コーヒー〕 (営業担当)	・現在の金融不安や食の不安を打破できる材料が全くない。
		百貨店(売場主任)	・円高や株安が進むなかで消費マインドが冷え込んでおり、今後のクリスマス商戦や歳末商戦にも大きな影響が出る。
		百貨店(企画担当)	・ファッションで比較的好調なのは、手持ちの服とコーディネートできるマフラーなどのネックウエアに限られているため、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店(営業担当)	・特に目新しい商材もないため、今一つ盛り上がらない状態が続く。
		百貨店(営業担当)	・これ以上悪くなることは、まさに想像を絶するため、今の状況が続く。
		百貨店(店長)	・客の消費マインドが冷え込んでいるほか、今後も株価の下落や、食料品関係で不安定要素があるため、厳しい状況が続く。
		百貨店(売場担当)	・ボーナス商戦を含めて、一般客の動きについては今後も悪い状況が続く。ただし、外商客が100万円単位で宝飾品を買う動きもみられるなど、全体としてこれ以上悪くなることはない。
		スーパー(経営者)	・チラシの特売価格が値上がりしても、以前の水準からみれば安いというような、店側にとっては厳しい状況が続く。
		スーパー(店長)	・客の間で、食の安全に対する不信感が高まるほか、物価に対する感覚が敏感になる。
		スーパー(経理担当)	・株価が落ち着けば、消費マインドも回復へ向かう。物価も上昇一辺倒ではなくなっているため、必需品を中心に需要は安定する。
		スーパー(管理担当)	・仕入原価にはある程度の落ち着きがみられ、商品によっては原価がこれから下がる物もある。消費動向も全体的に下げ止まった感があるため、今後急激に悪化することはない。
		家電量販店(経営者)	・デジタル家電やオール電化関連の売上が伸びることで、現状維持となる。
		乗用車販売店(営業担当)	・これから新型車の発表が続くものの、客の間では定期的な買換えの減る傾向が続く。
		その他専門店〔医薬品〕 (店員)	・チラシ効果は今のところ上がっていないが、メーカーによる新製品の話題などで若干は動きが出てくる。
		その他専門店〔スポーツ用品〕 (経理担当)	・社内でも長期の不況を予想する声が大半を占めている。
		その他専門店〔宝飾品〕 (販売担当)	・自社を含め、勢いのある販売店が周囲には見当たらないため、厳しい状況が続く。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕 (店長)	・個人消費を支える給与や賞与の回復する材料が見当たらないほか、株などの資産価値の著しい低下により、当面は高齢者を中心に消費が抑えられる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・年末、元旦の宿泊は予約が進んでいるものの、その前後は例年どおり苦戦している。一方、婚礼の予約件数は前年を上回っており、単価も微増となっている。
		旅行代理店(広報担当)	・年末年始は旅行に行きやすい日並びであるが、それよりも景気悪化による生活防衛意識の方が断然高い。
		タクシー運転手	・京都は紅葉シーズンで客が増えるものの、今のところは予約状況が良くない。
		通信会社(経営者)	・前年と比べて携帯電話の販売台数は20%以上減少しているが、電話会社は目立った対策を取る様子がない。
		通信会社(企画担当)	・ゲーム業界に限らず、全体的に景気マインドが悪くなっているため、客の財布のひもも固くなる。
		観光名所(経理担当)	・今月は街全体での大規模なイベントにより人出が増えたものの、消費マインドの冷え込みで売上は期待ほど上がっていない。今後もこういった状況が続く。
		美容室(店員)	・前年に比べて売上は順調に伸びているため、今後も上向き傾向で推移する。
		その他サービス〔学習塾〕 (経営者)	・11月に無料体験キャンペーンを行うため、その結果次第で生徒数に変化が出る。
		その他サービス〔保険代理店〕 (経営者)	・取引先の傷は深いため、半年や1年では何も変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他住宅〔展示場〕 (従業員)	・住宅ローン減税の延長や大幅な拡充の動きもあるが、金利が上昇傾向にあるほか、銀行の融資姿勢も消極的であるため、建て替え需要を喚起するには至らない。
		その他住宅〔情報誌〕 (編集者)	・世界的な金融不安で資金繰りの厳しい状況が続くため、好転する材料が見当たらない。数年来の不動産バブルが整理されるには時間が掛かるため、今の状態が当分続く。
	やや悪くなる	商店街(代表者)	・景気の後退や不況もさることながら、各商店の質が低下しているほか、本気で商売をする人が少なくなっている。
		一般小売店〔ゴルフ用品〕(店長)	・消耗品の購入はあるものの、高価な商品になると、踏み込んだ接客を行った場合のみ購入がみられる。こういった状況は今後更に強まっていく。
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・客は必要な物以外は買わないほか、景気の悪い話が先行しているため、先行きは厳しい。
		一般小売店〔自転車〕 (店長)	・オリンピック以降、鉄の相場が低下した影響で、今後は業者によるスクラップの引き取りが有料になる。
		一般小売店〔花〕(店員)	・今の状況が変わらない限り、客の購買意欲はますます低下する。
		一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・金融市場の混乱が实体经济に波及するため、客の生活防衛意識が強まり、消費マインドが悪化する。特に、客単価が落ち込む。
		百貨店(売場主任)	・業界で倒産のうわさが増えているほか、取引先が在庫調整を進めており、先行きの見通しは厳しい。
		百貨店(企画担当)	・店舗改装工事の影響を受けないはずの婦人服が悪いなど、先行きの見通しは厳しい。
		百貨店(サービス担当)	・円高や株価下落で客の財布のひもは固くなるため、クリスマスや歳暮商戦に悪影響が出る。
		スーパー(経営者)	・当店の商圈は、輸出関連の製造業や中小企業が多い地域であるため、今後は客の低価格志向が進む。
		スーパー(店長)	・所得の減少傾向や物価高で消費マインドが低下し、節約志向も進んでいる。今後は水道、光熱費や食品、衣料品、交通費など、あらゆる面での節約傾向が強まり、消費の低迷が進む。
		スーパー(管理担当)	・株価の下落や世界の金融危機で消費者の節約志向が強まり、売上にも影響が出てくる。
		コンビニ(店長)	・たばこの販売量は増勢を維持しているが、弁当の販売が伸び悩んでおり、価格が手ごろなおにぎりなどにシフトしている。この傾向は今後更に強まる。
		コンビニ(マネージャー)	・買得感の高い商材の売行きはまずまずであるが、定番商品や高単価商品の販売は不調であり、この傾向がますます強まっていく。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	・今シーズンはスーツの購入を控える客が増える。
		乗用車販売店(経営者)	・車検の予約や販売が激減しているため、先行きの見通しは厳しい。
		乗用車販売店(営業担当)	・客が質よりも安さを求め始めているため、今後は売上や利益が減っていく。
		乗用車販売店(販売担当)	・年末年始に掛けて更なる大型倒産が発生するとの声もあり、バブル崩壊後よりも厳しい状況になりかねない。
		乗用車販売店(営業担当)	・新車の購入が少なくなっているほか、会社全体として良い話題が聞かれない。
		住関連専門店(店長)	・30～40代の働き盛りによる購入が減っているため、先行きの見通しは厳しい。
		一般レストラン(経営者)	・今年の年末は旅行へ行く人の減少が予想され、外食の機会が増える。ただし、財布のひもは今後更に固くなるため、見通しは厳しい。
		一般レストラン(スタッフ)	・今後は、遠出を控えて近場でぜいたくをする動きが増えてくる。ただし、食品偽装や薬物混入などの影響で、外食を敬遠する動きはますます強まる。
		スナック(経営者)	・常連客の来店回数が減ったほか、1回当たりの金額を抑える動きが強まっているため、今後はそれに対応せざるを得ない。
		観光型ホテル(経営者)	・11月は前年に近い水準で推移するものの、12月以降は忘年会や新年会を控える企業が増えることから、非常に厳しくなる。また、円高の進行を受けて、海外旅行に流れる客も増える。
		観光型旅館(経営者)	・原油価格は下がりつつあるが、先行きが不透明であるため、消費はあまり伸びない。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・客からは経費の締め付けが強まっているといった声も聞かれ、なかなか受注が進んでいない。忘新年会の予約も、例年以上に悪い状態である。
		都市型ホテル（マネージャー）	・宿泊部門は秋の行楽シーズンを迎えるが、予約の動きが鈍い。さらに、その後のオフシーズンについても、円高の影響で海外からの観光客はかなり減少する。宴会部門でも、法人客の利用が減少するなど厳しい状況となる。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊はシーズンに入り、予約状況は好調であった前年並みに推移している。ただし、最近は直前に動きが変化するため、予想が難しい。また、宴会も婚礼を含めて前年並みの予約となっているが、選挙を予想したキャンセルも出てきており、今後は厳しい状況となる。
		旅行代理店（経営者）	・円高は海外での買物に有利であるほか、燃油サーチャージも下がるなど、プラス要因が出てきている。ただし、これだけ景気が悪くなると、業界全体への影響は避けられない。
		タクシー運転手	・金融危機の影響で、今後はお金を使わない雰囲気が強まるため、会社関係でもタクシーチケットなどの利用が限られてくる。
		タクシー会社（経営者）	・年末の繁忙期に向かうものの、客の財布のひもは固くなるほか、企業の交際費、交通費の節約も更に進む。
		通信会社（社員）	・客の予算が縮小される方向にある。
		通信会社（企画担当）	・先行きにはまだまだ不安要素があるため、今後は更に悪化する。
		観光名所（経理担当）	・レジャーに対する客の財布のひもは、今後更に固くなる。
		その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・今月は、プロ野球の試合や人気アイドルのコンサートが開催され、例年以上に盛況となったものの、今後は来場者数がやや減少する。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当）	・消費者によるレジャーマインドの低下は避けられず、海外からの観光客の動きも鈍くなる。
		その他サービス [マッサージ]（スタッフ）	・オイルマッサージは服を脱く必要があるため、寒い時期は来客数が減るが、落ち込みは年々大きくなっており、今後もその傾向が続く。
		その他サービス [生命保険]（営業担当）	・米国経済の低迷で国内経済にも停滞感が出ているため、生命保険への新規加入を見送る客が増加する。
		住宅販売会社（従業員）	・年末を控え、金融機関の対応によっては倒産する不動産会社が増える。
		住宅販売会社（総務担当）	・住宅ローン減税の大幅拡充といった後押しがなければ、ますます悪くなる。
		その他住宅投資の動向を把握できる者 [不動産仲介]（経営者）	・景気の後退で消費マインドが悪化しているため、今後は更に悪くなる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・客の消費マインドが低下しており、良くなる雰囲気がない。
		商店街（代表者）	・今年の冬のボーナス商戦については低調な動きとなる。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	・株価が低迷するなか、客の生活防衛意識が非常に強くなっており、有効な手立てが見当たらない。
		一般小売店 [珈琲]（経営者）	・周囲からは、銀行からの新規借入れが非常に難しくなっているほか、借換えも困難との声が増えている。また、商品の値上げが続くなかで所得は増えていないため、し好品の売上は減少していく。
		一般小売店 [精肉]（管理担当）	・1年で最も消費が増える時期となるものの、とにかく環境が悪すぎる。建設計画のあったホテルも、7つのうち4つが中止や中断になるなど、街全体の雰囲気が悪くなっている。食品関係のトラブルもここへ来て増えており、逆風が吹いている。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	・将来に対する不安は店側だけでなく、客の間にも感じられるため、今後は更に悪くなる。
		一般小売店 [家具]（経営者）	・今後、業況が上向いていく要素が全くない。
		一般小売店 [野菜]（店長）	・今の悪い流れは、これから最低1年は続く。
		一般小売店 [花]（店長）	・失業率の上昇など、不安材料ばかりであるため、まだまだ厳しくなる。
		一般小売店 [雑貨]（店長）	・実体経済が今後ますます悪くなるため、禁煙、節煙の動きが強まる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔楽器〕 (販売担当)	・様々な問題で消費マインドが低下しており、今後も買い控えが増える。
		百貨店(マネージャー)	・今後は法人関係の経費削減が増え、年末の売上に大きな影響が出るため、売上は前年比で更に悪化する。
		百貨店(商品担当)	・株価の低迷が続くなか、不要な物は購入を控える動きが更に強まっている。クリスマス商戦に向けた発注についても、客の動きは慎重になっている。
		スーパー(経営者)	・金融不安や廃業、生産調整、人員整理などが毎日報じられるため、消費者の防衛意識が高まり、消費の落ち込みは更に強まる。
		スーパー(店長)	・金融危機や景気の後退で客の節約志向が強まるため、来客数に対する買上げ率や客単価の低下につながる。
		コンビニ(経営者)	・近隣ではビルの空室が目立ってきている一方、飲食店などの競争相手は増えているため、今後は更に厳しくなる。
		コンビニ(経営者)	・周辺のホテルは外国人客が多いが、円高の影響で宿泊客が減少するほか、景気の後退で客単価も低下する。
		コンビニ(店長)	・今後はレストランなどが進むなか、消費者の間で生活防衛の傾向が強まることから、小売業は特に厳しい状況となる。
		衣料品専門店(経営者)	・今後も店舗の閉鎖が続くほか、ミセス層による衣料品やぜいたく品の買い控えが増えるため、今後半年は厳しい状況が続く。
		乗用車販売店(経営者)	・株価下落による消費意欲の減退など、自動車の購入に対するマイナス要素が多い。
		乗用車販売店(経営者)	・車を修理したいが、部品は新品ではなく、時間が掛かって中古部品で構わないといった声が増えているなど、先行きの見通しは厳しい。
		その他専門店〔食品〕 (経営者)	・円高で輸入価格の低下が進んでいるものの、末端の飲食店までは効果が及んでいない。個人経営の飲食店などは、今後更に厳しい状況となる。
		その他専門店〔医薬品〕 (経営者)	・売上の前年比が徐々に悪化しており、先行きの見通しは厳しい。今月も前年比で5%以上減少しており、特に既存店が非常に苦戦している。
		一般レストラン(スタッフ)	・株安、円高による企業業績の悪化に伴い、今後は従業員の減給や解雇が進む。それによって所得が減少するため、消費も減少傾向となる。
		観光型旅館(団体役員)	・最近になって廃業した施設があるなど、先行きの見通しは厳しい。
		旅行代理店(店長)	・大企業の減益や中小企業への貸し渋りが連日報じられることで、消費者の財布のひもはますます固くなり、レジャーどころではなくなる。
		通信会社(社員)	・今年はボーナスが減額されるほか、金融不安に伴って節約傾向が強まるため、年末商戦にはほとんど期待できない。
通信会社(管理担当)	・株価や為替で今の状態が続けば、業況は更に厳しくなるため、今年の12月から来年1月は大変な状況となる。		
その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕 (エリア担当)	・レンタルビデオでは人気タイトルが不足しているため、売上は今後も前年割れとなる。		
住宅販売会社(経営者)	・チラシや住宅情報誌、ホームページでは集客できず、建設現場でフリーマーケットを行い、集客を図っている。こういった状況であるため、先行きの見通しは非常に厳しい。		
住宅販売会社(経営者)	・いつ地価が下げ止まって、客の購買意欲が出てくるのか、全く分からない。		
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)	・景気はますます悪くなり、受注価格は以前よりも厳しくなる。ただし、取引先の動きは悪くないため、受注量は伸びる。
		輸送業(営業担当)	・商品の値下げを行っているため、今後は売上が伸びる。
	変わらない	家具及び木材木製品製造業(営業担当)	・配達が定時に終わるほど配達量が減少しているため、今後も厳しい状況が続く。
		出版・印刷・同関連産業(情報企画担当)	・輸出が落ち込んでいる反面、輸入関係の企業は好調である。特に、EUや北米の環境技術や医療機器を扱っている企業は、今後も伸びていく。
		金属製品製造業(営業担当)	・鉄スクラップ価格の急落で原材料の先安感が広がり、取引先による買い控えが始まっている。
電気機械器具製造業(経理担当)	・業界では資金不足に陥っている企業が多く、融資が得られずに設備投資を抑えている取引先もみられる。		

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
		電気機械器具製造業（営業担当）	・今後も景気は下降気味に推移するため、受注の減少が続く。
		建設業（経営者）	・極端に落ちることもなく、前年のように増えることもない。
		輸送業（営業所長）	・年末に掛けて繁忙期となるが、大きな変化は起こらない。
		輸送業（営業担当）	・通販関係のほか、個人間で送られる荷物が増えており、今後もこの傾向が続く。
		広告代理店（営業担当）	・年末に向けて仕事量は増えるものの、金額ベースで伸びるまでには至らない。
		コピーサービス業（従業員）	・カラー印刷から白黒印刷に変更するなど、コストの削減に努めるサラリーマンやOLが増えている。今後は客単価の低下も進むため、売上は厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	繊維工業（総務担当）	・ガソリン、石油は値下がりしても、加工賃の値上げは依然として止まっていない。販売金額に転嫁できていないため、利益が圧迫される。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・今後についても、需要が増加するような状況にはならない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・金融危機から雰囲気が非常に悪くなっており、今後は瓶業界にも良くない影響が出る。
		金属製品製造業（総務担当）	・経営の厳しいゼネコンによる安値受注が増えることで、採算の合わない注文が出てくる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・景気全体としては恐慌のような状態であり、取引先による設備投資の縮小は避けられないため、当社の経営環境も悪化する。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・大手の仕入先で値上げが行われたため、販売価格に転嫁せざるを得ない。今後、競争力のない企業は更に厳しい状況となる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・新商品の開発などを進めていかない限り、業況は良くならない。
		建設業（経営者）	・経済情勢の先行きは不透明であるが、民間企業による設備投資では中止や凍結が増えることになる。
		建設業（営業担当）	・受注の際に財務内容や健全性が重視され始め、大手に有利な状況となっている。さらに今後は、景気の先行き不安に伴い、設備投資の抑制や工事計画の見直しが増えてくる。
		金融業（営業担当）	・不動産業や建設業、小売業、卸売業など、すべての業種で売上の低迷が続くほか、販売低迷によって倒産も増える。
		不動産業（経営者）	・市場にはファンドからの優良な売却物件が出てきている。中には取得意欲のある買手もみられるが、銀行の融資が下りにくい状況であり、成約に至らないケースが多い。こういった状況をみると、先行きの見通しは厳しい。
		広告代理店（営業担当）	・今後、広告市況が良くなるような環境の変化は起こらない。
		経営コンサルタント	・景気全体が冷え込むなかで、顧客や当業界の業況も落ち込みが続く。
		司法書士	・事件数の減少が続くなか、不動産関連の動きも少ないなど好材料も見当たらないため、やや悪くなる。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・以前の注文が先延ばしになっているなど、今後はまだまだ悪くなる。
	悪くなる	食料品製造業（従業員）	・景気の悪化で原料や資材価格が値下がりするわけではなく、寡占化の進んだ大手メーカーによる強引な値上げが進んでいる。一方、製品価格は量販店の要請で下落している。このような状況では、今後も景気が良くなることはない。
		繊維工業（団体職員）	・年末需要の大部分は企業のノベルティー注文に支えられているが、景気の悪化で受注が減少する。
		繊維工業（総務担当）	・株価の急落で、今まで高収益を上げていた上場企業を中心に、業績予想の下方修正が相次いでいる。それに伴い、今後は客の購入マインドも低下してくる。
		化学工業（経営者）	・得意先に輸出関連企業は少ないが、それでもこの1週間で受注が急減している。売上の減少で体力の落ちている得意先も多いので、今後は今まで以上に厳しい状況となる。
		金属製品製造業（経営者）	・今年度下期は内需が激減するため、受注量が減少する。
		金属製品製造業（管理担当）	・今後も、不動産会社の相次ぐ倒産や資金繰りの悪化で、新築マンションなどの計画中止が増える。
		一般機械器具製造業（経営者）	・輸出関連の受注が減少するほか、公的需要もほとんど伸びない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（設計担当）	・景気が上向きになるには、まだ少し時間が必要であるため、当面は悪化傾向が進む。
		電気機械器具製造業（経営者）	・景気が更に悪くなることは確実であるが、先行きについてここまで分からないのは初めての経験である。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	・景気の先行き不安により、身の回り品に対する消費マインドも低調となる。
		金融業（支店長）	・取引先の建売業者では、建築士法の改正で来年度から建築確認が更に取りにくくなるなど、先行き不透明となっている。一時的に事業を控える動きもあるため、今後は深刻な状況となる。
		不動産業（営業担当）	・分譲マンション業者、戸建業者は、銀行融資が絞られるなかで資金不足となっている。最近では、開発素地を投げ売りして現金化する動きも増えているなど、今後はますます悪くなる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・ここ5か月間の折り込み収入は、過去の平均に比べて2割近く落ち込んでいる。上向き気配は全くないため、先行きの見通しは厳しい。
		広告代理店（営業担当）	・売上が前年比で急激に落ち込んでおり、同業他社の倒産も増えているため、先行きは厳しい。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・一般の派遣は、年末から来年度に掛けての受注は例年並みとなっている。その一方、IT関係は大型案件の延期で技術者が余ってきているものの、極端に悪くなることはない。
		人材派遣会社（社員）	・今の不安定な状態が急速に改善することはないが、手をこまねいていても仕方がない。考えられる手をすべて実行することで、半年後ぐらいには成果が出てくる。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・製造業を中心に雇用調整が進むため、派遣需要も減少する。
		人材派遣会社（営業担当）	・採用に際して企業の求めるレベルが高くなり、求職者とのマッチングが今後ますます難しくなる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・景気の先行き不透明感により、雇用の悪化が消費の悪化につながるといった負のスパイラルが生まれるため、先行きの見通しは厳しい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・中小企業の求人によって支えられている在阪新聞社の求人広告は、今後も厳しい状況となる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業の体力が落ちてきているため、経費の削減が増えている。特に広告費は企業が最も削りやすい費用であるため、今後は厳しい状況となる。
		職業安定所（職員）	・米国発の金融不安などで先行きの見通しは厳しく、企業の採用意欲が上昇する要因は見当たらない。
		職業安定所（職員）	・景気の先行き不透明感が高まり、企業の景況感も悪化しているため、雇用面では悪化傾向が強まる。
		職業安定所（職員）	・求職者が増加する一方、求人の減少する傾向が続いている。中小企業に聞いても、ほとんどの企業で今後3か月の見通しは良くない。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・今後は採用数の更なる減少が続く。
		民間職業紹介機関（支社長）	・企業の採用意欲が減退すると同時に、採用水準も上がっている。新規求人も前年比で約20%減少しているなど、今後は厳しい状況となる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・金融市場の動揺は長引くほか、企業からの追加求人の伸びも悪いため、先行きの見通しは厳しい。
		学校〔大学〕（就職担当）	・現時点で明るいニュースがないなど、先行きの見通しは厳しい。
	悪くなる	人材派遣会社（管理担当）	・世界経済が減速するなか、下向きの動きが続く。欧米での金融危機の深刻化や景気の更なる下振れ懸念、株価や為替の大幅な変動などから、景気は更に厳しいものとなる。
		人材派遣会社（支店長）	・現在の不安が解消されない限り、企業は雇用に対して積極的になれない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・株価下落の影響で、売上は前年比で70%台の状態が続くという、厳しい状況となる。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・求人状況は以前から低調であったが、今後は更に冷え込む。パート、アルバイトですら、広告量が減少傾向になってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・米国発の金融危機が世界の株安や円高を招き、今後輸出企業は大打撃を受けることになる。そのしわ寄せが中小、零細企業に来るほか、最近は貯蓄のない在職求職者が増加しているなど、先行きの見通しは厳しい。
		職業安定所（職員）	・夏ごろまでは、中国は米国の不況の影響を受けないとする企業が多かったが、最近は様子が変わってきている。新卒採用の内定は既に出した後であるため、今後は人員調整で中途採用求人を取り消す企業が増える。

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・テナント別の売上をみると、飲食にしても、アパレルにしてもお得感がある店の売上は落ちておらず、飲食も物販もその意味では底堅い。今後はボーナス商戦に向け、値の張る冬物の売上、忘年会等に期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街全体の沈下を、実感としても感じられる。さらに交通量調査の結果では、商店街ばかりか中心市街地全体で通行量は減少しており、このままでは良くならない。
		商店街（代表者）	・暖冬予報の予想で、単価の低い軽衣料中心の動きになる。
		一般小売店（営業）	・ガソリンが安くなっている分、冬の灯油代の心配をしなくてもよくなると思う反面、世界同時株安の影響や円高の影響は地方都市についても少なからずあると思うので、相殺して変わらない。
		百貨店（営業担当）	・高単価のアウターやコートにヒット商品がなく、気温の低下により多少売上があるかもしれないが、前年を上回るようなレベルまでは回復しない。
		百貨店（販売促進担当）	・クリスマス、歳暮、年明けのクリアランスと商戦時期になるが、歳暮は件数が絞り込まれそうで、クリアランスもまとめ買いは見込めないなど、客の慎重な姿勢はこれからも続く。
		百貨店（購買担当）	・物産展関係は、どんなに高額でも、何時間並んでも手に入れようという客の意欲が見受けられるので、今後食品関係の催事等は潤う。しかし、衣料品・服飾雑貨に関しては、セール品になっても必要な物しか買わないという傾向は、現在と変わらない。
		百貨店（販売担当）	・株価の下落や景気減速が、購買心理を冷やしきっている。この状況は当分続く。
		スーパー（店長）	・必要な物を、安い時に、必要な量しか購入しない、というシビアな購入の仕方は今後も続く。
		スーパー（店長）	・ここ半年以上、販売点数・来客数共に前年比100%以上をクリアしている。この流れは急に変わることはないが、現状の円高の影響で、先行きの不安は若干ある。
		スーパー（管理担当）	・競合店出店により、来客数が増加する傾向がみられない。また、商品単価の値上げによって、買上点数も必要な物のみになっているため、売上金額の増加も見込めない。
		コンビニ（エリア担当）	・現在のやや良い状況は、年末に向けて当分続く。当社は高額商品を扱っているわけではなく、最低限の必需品を提供しているので、消費はむしろ増えてくると見込んでいる。同業他社に聞いても、同じような答えが返ってくる。ただし食品業界は安全・安心が求められており、その点にはくれぐれも注意していく。
		衣料品専門店（店長）	・単価を下げれば売れるということでもないようで、客はしっかりと吟味し、必要な物しか購入しない状況で推移する。またガソリンが少しずつ値下がりしているが、あまり遠出はしない傾向も変わらないので来客数も変化しない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・セールが当たっているので、このセールを継続する2～3か月の間は変わらない。
家電量販店（店長）		・先行き不透明な状況のため、客の間に買い控えの傾向がだんだん浸透していく。	
乗用車販売店（サービス担当）	・これだけマスコミ等で景気の低下を宣伝されると、少々ガソリン価格が下がっても、消費者の買い控えは抑えられない。しかし人気のコンパクトカーがフルモデルチェンジされて12月に発売されるため、少しは期待が持てそうである。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・食の問題が次々に明らかにされており、価格にお得感もないため、ますます外食から足が遠のく。
		都市型ホテル（総務担当）	・株価や円高等、厳しい話ばかりで明るい話題がない。また、当地は冬場の観光客は見込めないの、集客増についてのアイデアが乏しく、苦戦する。
		タクシー運転手	・タクシー離れの進展、及び近距離圏の利用の増加により、見通しとしては伸びることはない。
		通信会社（総務担当）	・新メニュー投入の効果は限定的と予想され、契約獲得の見通しは厳しい。
		テーマパーク（財務担当）	・特殊要因により、年内は引き続いて来客数が大きく増加することが見込まれる。
		美容室（経営者）	・今月に入ってから、来客数・客単価共に動きが鈍くなっている。これから3か月先も、先が見えず不透明である。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・世界的に景気が悪い状況のなかで、良くなる材料が全くと言ってよいほど見当たらないので、客は心理的に生活防衛中心になっている。この状況はまだまだ続くだろうし、良くなる見込みはない。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	・ガソリン価格の低下などの好材料もあるが、物価上昇、経済混乱の先行き不安が勝り、景気は低調に推移する。
		一般小売店（経営者）	・客はいろいろな面で自己防衛に躍起になるので悪くなる。ただし、当社は単価が低い商品を扱っているので、消費者が高い物から安い物へと移行すれば、今月同様あまり悪くはないとの希望的観測もでき、複雑な状況である。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・株価が大幅に下落しており、知人の会社は、株を担保に銀行から融資を受けているため、いったん清算し、その後改めて融資を受けるといって話で、清算を迫られている。他にも数件、貸し渋りによる倒産の危機が迫っているという話も聞く。
		百貨店（営業担当）	・本年も暖冬が予想されており、トレンドも大きく変化はしていないので、手持ちの防寒衣料で対応したり、雑貨小物のみ購入し、昨年購入した物に変化をつけたりする人が多くなり、売上は伸びない。
		百貨店（営業担当）	・金融不安・円高や株価暴落などマクロな不安材料が好転しない限り、やや悪くなる。
		百貨店（電算担当）	・売上は前年並みであるが、中身は非常に厳しいので、これからは良くならない。客は自ら進んで買物をせず、人に勧められて消費が動く状態で、催事でも食品だけが健闘しており、この状態が続く。
		百貨店（売場担当）	・客の声として、年末の経済対策に期待する声も聞こえ始めたが、小売業中心に賞与の大幅減が団体交渉のなかでも決まっており、節約志向は変わらない。在庫量の削減が11月以降響いてくると予想され、セール在庫も品薄で、クリアランスも期待できない。
		スーパー（店長）	・来客数が半年以上前年を下回っている現状を考えると、ここ2～3か月で景気が上方に向かうとは、とても判断できない。
		スーパー（総務担当）	・ただでさえ物が売れなくて困っているのに、メディアが、「円高だ、株安だ、銀行の貸し渋りでリストラが始まる、景気が悪くなる」等と報道し、不安を煽っているため、来店した客は一緒に「景気が悪いから、これからどうなるか分からない」と話している状態であり、良くなるとは思えない。
		スーパー（経理担当）	・地域ではかなり倒産なども増え、将来に向け、非常に暗い感じがしている。
		スーパー（販売担当）	・食料品の安全性に対する不信感が広がっていることに加え、値上がりが続いているので、売行きが鈍くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・今月は良かったが、3か月後には厳しさは戻ってくる。さらに競合の出店・異業種の出店も控えているため、やや悪くなると判断している。
		コンビニ（エリア担当）	・景気が悪いというマスコミの報道により、必要な物しか買わないという気持ちが一層高まってくる。
		コンビニ（エリア担当）	・最近、不景気感が世間にまん延しており、このためコンビニ業界もだんだん販売量が減っており、更に今後厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・株価の大幅下落・円高による企業業績の悪化は、個人の所得に影響を与え、消費マインドの低下から来る買控えが、消費の最下流である小売業において発生し、売上は低迷する。

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（地域ブロック長）	・秋物の動きが悪く、在庫が非常に多くなっており、値下げによって利益が半減する懸念がある。
		乗用車販売店（統括）	・来客数が減少しており、買い控えがますます加速して行く。
		乗用車販売店（統括）	・買い控え、単価の低いものへの変更など、お金を使わない方向になっている。客との話題のなかにも「不景気だから」という言葉が多い。
		乗用車販売店（店長）	・販売実績及び来客数共に、前年に比べ激減している。
		自動車備品販売店（経営者）	・ガソリン価格が低下傾向になったのは好ましいが、景気の先行き感が不透明なために、必要最低限の物しか買わない傾向は続いており、回復する見込みはない。
		自動車備品販売店（店長）	・タイヤ・オイルなどの消耗品は例年並に動いているが、ぜいたく品であるナビゲーションなどの動きが非常に悪く、この傾向は続く。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・株価や為替価格は、すぐさま消費に関係しないと思うが、長期的には購買マインドに徐々に影響してくる。
		その他専門店〔カメラ〕（店長）	・経済情勢が非常に悪く、今後、消費全体に波及してくる可能性が高い。
		その他小売（営業担当）	・全体的に景気の低迷が継続する。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約状況は、この秋口あたりから少なくなってきた。先の予約等も、数か月前に比べると鈍ってきている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・閑散期の先行予約状況が悪く、これから先の予約の入り具合に期待したい。
		都市型ホテル（従業員）	・年末に掛けて予約が鈍っており、不安でいっぱいである。ここまで経済不安が高まると、景気が良くなるとは思えない。
		タクシー運転手	・客も皆、プラスの材料を感じていないようなので、悪くなる。
		通信会社（社員）	・株価が下がるなどの経済的な要因が、将来的に給与などに影響を及ぼしてきて、出費などが抑制される傾向になる。
		通信会社（企画担当）	・この半期で、原油・原料高から金融危機へと不安要因が変わり、とても上向きとは言えないものの、客の購買姿勢に、思った以上の大きな落ち込みはない。業績等はやや悪い状態のまま推移する。
		通信会社（営業担当）	・訪問先企業等で、新規案件の延期や見直しの声がある。
		テーマパーク（広報担当）	・地元で巨大なショッピングモールがオープンしたが、レジャー施設も充実しているので、競合する部分が出てくる。
		テーマパーク（業務担当）	・物価高などにより、家計支出を引き締める傾向が、社会全体に広まっている。行楽の費用も限られて、出控えが起きやすくなり、その結果、来客数にも影響を及ぼす。
		設計事務所（経営者）	・地域全体の景気が落ち込んでいて、消費者の財布のひもも緩まない。
		設計事務所（経営者）	・年始めの急激な建築費の高騰は収まったが、高止まりの状況は変わりそうになく、金融不安が続くうちは、顧客は大きな投資を決断することはない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・昨今の世界経済の下落傾向は、消費者心理に強いインパクトを与え、消費者の防衛的な購買姿勢はいよいよ顕著になる。必要な時に、より安く、より付加価値の高い商品を購入する姿勢は今後も続く。
		商店街（代表者）	・来客数の減少に加えて、ランチ、セット類以外の注文が少なくなっており、この傾向はこれからも続く。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・世界的な金融不況が、今後、生活にどのような影響を与えるのか、大変心配である。これから大きな波が来れば、私たちのような弱小企業はひとたまりもない。
		スーパー（店長）	・円高・株安で悪くなる材料ばかりで、客の様子を見ても、良い方向は見出せない。
		スーパー（財務担当）	・株価の下落、円高等による景気の先行き不透明感により、消費者の生活防衛意識がますます強くなる。
		スーパー（経営企画）	・世界的な金融危機による株価の下落や、投資信託などの金融商品での損失の話が、身近なところで数多くある。消費マインドは急速に冷え込んでいることが、販売量の落ち込みからも分かり、回復するめどはない。
		コンビニ（エリア担当）	・通行する車や来客数の減少と、現在の景気の不安定な状態を考えると、悪くなる。
		衣料品専門店（経営者）	・一部メーカーを除き、春夏の展示会での状況を見ても、担当者の話を聞いても、大変悪く、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
		衣料品専門店（販売促進担当）	・女性の客はそうでもないのだが、男性客の買い控えが目立つ。景気が悪く、先行きもみえないから、本当に必要な物以外は買わないという客の声が多いので、今後も厳しい。
		家電量販店（店長）	・株価・円高という金融不安が大きい。ボーナスも不安で、今後一層、消費が停滞してくる。
		家電量販店（店長）	・薄型テレビのオリンピック需要の反動により、売上台数の鈍化と単価の下落があり、更に穴埋めができる商品が見当たらないことにより、売上高の確保が非常に困難となる。また景気の先行きが不透明であり、耐久消費材への消費増加が見込めない。
		乗用車販売店（経営者）	・為替や株の乱高下に振り回されている現状のなかで、原油はそれなりに値下がり傾向だが、その割にはガソリンの価格はあまり下がらない。より不安定な状況のなかで、買い控えの傾向はこれからも続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・明るい材料が何一つ見当たらない。顧客の買い控えは更に加速する。
		住関連専門店（広告企画担当）	・現在も客が買い時を探っている感じで、購入に至るまでの検討回数が大幅に増えている。新規客の動きも鈍く、これからは既存客の契約単価も落ちてくる。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・当店の取引先の間屋が今月2軒倒産した。これから先に向けても、あまり良い話を耳にしない。
		一般レストラン（店長）	・忘年会獲得に向けて努力しているが、客の反応が悪い。
		一般レストラン（店長）	・常連の客でも、予約や来店回数が減っている。支出が安定しない限り、来客増は難しい。
		スナック（経営者）	・来客数も減って、売上も落ちているので、年内で閉店しようかという店が大変多くなっている。金融機関は金を貸してくれるが、経費ばかり掛かって赤字になり、借りても返せないことが多い。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・現段階で、客に不況への危機感さはほど感じられないが、これほどマスコミ等で報道されれば、必然的に財布のひもは固くなり、旅行や外食は手控えられる。
		都市型ホテル（経営者）	・前年比で予約数が少ない。ますます企業の経費節減、個人消費の冷え込みが懸念材料となり、利用の手控えや単価の減少につながる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・株価が下がり、不景気が続いていることから、出費を抑えている様子であり、この状況は当分続く。
		タクシー運転手	・客の会話から、社会保障の不安や、世界経済の不安がひしひしと感じられる。また、客から「今年は忘年会や新年会がめっきり減りますよ」と声を掛けられ、これから先が懸念される。
		通信会社（通信事業担当）	・無駄なものはすぐに省く傾向は強く、追加のオプションサービスなどはかなり減ってきており、回復の見込みはない。
		美容室（経営者）	・夏以降、どこの店に聞いても暇な日が多くなったと言う。ニュースを見ても暗い材料ばかりで、客は皆出費を控えていると思われ、この傾向は今後も続く。
		美容室（経営者）	・今後の見通しが立たないので、財布のひもは一層固くなる。
		設計事務所（経営者）	・先行きの見通しが立たないなか、客の消費行動が慎重になっている。同業他社においても苦しい経営状況が続き、雇用さえ維持できない状態も発生してくる。
		設計事務所（経営者）	・年末資金のめどが立たない。金を借りても返す当てがない。早急の施策が求められているのに、これに対して行政はどのように応えてくれるのか、何も見えてこない。
		住宅販売会社（従業員）	・来客数の減少傾向が顕著に現れており、反応も薄いので、これからの受注に大きく響いてくる。
		住宅販売会社（販売担当）	・展示場、イベントへの来客数が前年比3割減となり、今後の受注数・受注額共に増加は期待できない。
		住宅販売会社（経理担当）	・不動産業界では、金融危機以前より景気が悪くなっていたが、今回の金融危機が発端で更に景気動向は悪くなる。銀行の貸し渋りによるマンション等の着工の減少や、収入減による消費者の購入意欲の低下が顕著になる。
企業動向	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
関連	変わらない	農林水産業（従業者）	・ 今月は青物魚の水揚げが好調で、結果的に例年並みの水揚げが確保できたが、イカ釣り漁が不振のため、今後が心配される。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・ 各地の焼却炉生産が続き、現在の生産水準が継続できそうである。原料価格の高騰が続くが、原料価格高騰分に関して価格改定を実施したので、何とかかなりそうである。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・ 全商品の値上げ決定に伴い、一時的に駆け込み需要で売上が伸びたが、今後はその反動で売上が減少する。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・ 3か月先の受注計画は、期初計画から30%程度減少となっており、回復の兆しは全く見えない。
		建設業（経営者）	・ 建設はだめだが、一時期、工場関連の人が集まったことで賃借が活発だった不動産関係も、最近急に冷え込んできたようである。3か月先も落ち込んだまま変わらない。
		輸送業（運送担当）	・ 原油価格等が相当安くならないと、景気の回復は見込めない。
		会計事務所（職員）	・ 高騰していた鉄等の原材料費が秋口になって、かなり下がってきている。ただ、それが原価の削減に与える影響はそれほど大きいとは言えず、経営指標が劇的に改善するとは思われない。むしろ、今後も売上高の減少という不安要素の方が大きい。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・ 来年から当社の商品も値上げを考えていかなければならないが、値上げ部分がそのまま売上増・利益増になるかという点、そうでもなく、先行き不安に感じている。
		鉄鋼業（総務担当）	・ 世界経済は大きく後退局面であり、自動車・鉄鋼・電機といった主要産業が大きく減退している状況をかんがみると、先行きも景気は悪化する。
		鉄鋼業（総務担当）	・ 足元の生産量は、フル操業が続いているが、昨今の米国金融不安を受けて、調整局面を迎えると考えられ、先行き不透明感は強まっている。
		金属製品製造業（総務担当）	・ これまでは受注量が多く、フル生産で対応してきたが、年明けから受注量が落ちることはほぼ確実である。
		輸送業（統括）	・ 一部の顧客が、合理化のために外部委託していた業務を自社へ切り替え始めたため、業務が減少し始めた。
		通信業（部門長）	・ 石油価格は、落ち着いてきてはいるが、影響は尾を引いている。円高が進んでいる状況から輸出関連企業にとっては、かなり深刻な状況となってくるので、通信業も影響を受ける。
		通信業（営業企画担当）	・ 一時は価格面より品質を重視する傾向が顧客にうかがえたが、利用コスト削減方向の動きが再び強まってきている。当面は現行サービス維持とシェア死守が重要課題になってくる。
悪くなる	金融業（営業担当）	・ ガソリン価格が下がったのは良い傾向だが、原材料は上がったままで、建築関連の小さな会社は元の建築業の請負がなくなり、中小企業まで仕事が全然ないという状況が出てきていることから、採算が非常に悪いという状況が続く。	
	金融業（業界情報担当）	・ 米国経済の停滞に加え、これまで堅調だったアジア・欧州圏でも急速に減速しており、受注は減少傾向となる。	
	繊維工業（統括担当）	・ 株安・円高その他金融関係の混乱等、社会情勢がしばらくは良くならないので、当社も良くならない。	
	一般機械器具製造業（総務担当）	・ 受注量や販売量の動きから見て良くならない。さらに株安・円高等の経済状況の改善も見込めない。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・ 主要受注先である自動車産業から、途中契約解除の話が出ている。来月はもとより、2～3か月先まで契約解除が続くそうなので、先の見通しが立たない。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
雇用関連	変わらない	職業安定所（職員）	・ 有効求人数、有効求職者数は、前年比で見れば低い数値であるが、有効求人倍率は同水準で推移しており、すぐに景気が大きく動くとは思われない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・急速な円高や株安を受けてか、派遣人員の削減や派遣契約の打ち切りなどの話が相次いでいる。
		求人情報誌製作会社（担当者）	・採用に関して、今後は現状維持が減退の方針を出す企業が増えてくる。
		職業安定所（職員）	・景気の悪化から求人側の条件が厳しくなっている。求職者には世帯主も多いことから、求人・求職のミスマッチが拡大傾向にある。
		職業安定所（職員）	・高卒求人を出している企業で、求人を出した6～7月に比べると、景気の状況が悪くなってきたというような声を聞く。また、在職中で求職する理由に、賃金の低下、企業の先行き不安をあげる人が散見される。
		民間職業紹介機関（職員）	・金融不安による一連の景気不安に拍車を掛けるように、円高が進行したため、輸出依存度の高い製造業の多い地元地域は、更に厳しくなる。
		民間職業紹介機関（職員）	・正社員の求人案件が取り消しになるケースが、少しずつ増えている。取り消しにならなくて継続になる場合は、採用のハードルが急上昇しつつある。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人件数、求人数が前年度と比べて減少している。
	悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・大手企業からの、求人規模の縮小の動きが強まっている。
		人材派遣会社（担当者）	・県内の大きな製造業は減産に入るため、関連企業についても、雇用に関して徐々にトーンダウンしてきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・財政再建を名目に、県などの自治体で予算カットが行われつつある。外郭団体・民間まで、かなり広い範囲で影響を受け、経済がますます低迷して、雇用にも影響がある。
		職業安定所（雇用開発担当）	・原材料高が多少緩和されたとしても、依然として高く、また、製品価格への価格転嫁は容易ではない。これに加え、現在の金融混乱が落ち着く気配はなく、企業の先行き懸念はますます増すばかりで、雇用についても良くなる要素はない。

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	-	-
		スーパー（店長）	・節約感が非常に強く、大容量の徳用ヨーグルトは売れないが、小さいサイズのヨーグルトはよく売れる。25日の給料日にはドンと売れるが、その2～3日後には売れなくなる。昨年に比べて、寒くなるのが少し早いので、冬物の動きが出てきており、売上の上昇も期待できる。
	やや良くなる	衣料品専門店（経営者）	・気温も次第に寒くなってきており、追加経済対策が年内ということになれば、消費者に対して還元があるようなので、年内限りだと思われるが、勢いづいて良くなる。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・2～3か月先は12月の年末商戦があって、売上も良くなる。
		タクシー運転手	・2～3か月先は、ボーナスの支給月で忘年会等の時期になるので、やや良くなる。しかし、今まで市内でイベント等があったが、客の動向は例年になく悪い。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・競合店の新規オープンの影響が薄れてきたが、また年内に別の新規オープンが控えているため、現状と変わらない。
		スーパー（店長）	・原油価格は若干下落してきたが、株価低迷による銀行への打撃が、中小企業にも影響を及ぼすため、消費は変わらない。
		家電量販店（営業担当）	・客の反応も鈍く、期待通りの数字になるのは難しくなっている。プラス要因を見つけにくく、年末までは現状維持が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・原油の高騰は収まっているが、ガソリン価格の値下がり小さいため、状況は変わらない。
		通信会社（管理担当）	・通信業界において新端末が販売開始されるものの、景気回復の遅延及び端末サイクルの長期化等により、大きな変化は期待できない。
やや悪くなる	商店街（代表者）	・株価が不安定なため、消費に金が回らない感じが強まる。	
	商店街（代表者）	・毎日のように経済、政治状況が厳しいということが、新聞紙上に出ており、消費者マインドが高まらず、買い控え状況が今後も続く。個人の収入も減っており、クリスマス商戦、年末年始、冬物商戦が大変厳しくなる。	

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
		一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・例年、年始需要が落ち着くと、2月に掛けてぐっと飲食店の売上が下がる。
		スーパー(店長)	・株価や為替の影響が、企業、個人に出て、購買力が弱まってくる可能性がある。
		スーパー(企画担当)	・株価、政局共に好転要因がなく、原油価格が下がってきても消費は活発にはならない。
		コンビニ(エリア担当)	・先の景気が見えず、金の価値がどう変化するかもわからないため、身の回りの品、食品まで消費を手控えているのが見える。景気対策を打っても、すぐに解決しない。
		コンビニ(総務)	・食品の信用に対する不安が強くなり、食品の買い控えが更に加速する。また、円高や株価の下落で経済が不安定になっていることもあり、家庭消費の冷え込みは広がっていく。
		衣料品専門店(経営者)	・来客数減少、客単価の低下が続いている。特に、従来主要客層であった60～70歳代の女性の来店頻度の低下が顕著である。
		乗用車販売店(従業員)	・ガソリン価格がやや下がり、明るいニュースと期待した矢先、株価急落と円高で販売業も打撃を受けて、年末商戦まで響くのは必至である。
		乗用車販売店(営業担当)	・10～11月は前年も非常に悪かったが、今年も今月の動向から大変厳しい年末になる。
		一般レストラン(経営者)	・最近の為替不安定など経済の不安要素は大きく、賞与の減額、出店の激化により来店数減少が予想される。
		都市型ホテル(経営者)	・一番、景気の影響を受けるレストランの動きが悪い。宿泊、宴会の予約状況も、ここに来て急に悪くなってきている。
		旅行代理店(従業員)	・例年1～2月は旅行の低調な時期であるが、特に今年は、客に景気が悪いという認識があり、旅行は伸びない。
		通信会社(社員)	・金融不安や物価上昇による製品価格の高騰などが、身近なところにも影響し始めているため、客も商品の購入には、以前より慎重になっている。
		ゴルフ場(従業員)	・景気の下降が全体に広がっているなかで、当方の業界にも影響が及んでおり、今以上に厳しくなる。
		設計事務所(所長)	・地元の建設関連業者で、リストラを始めているところが多くある。
悪くなる		一般小売店〔乾物〕 (店員)	・金融恐慌が实体经济に影響を与え始めるのではないかという恐怖心があり、客は節約をして金を使わなくなる。
		一般小売店〔酒〕(販売担当)	・盆明けから、料亭・割烹等の高価格業態の来店数、客単価が下がっているだけでなく、居酒屋・焼鳥の大衆業態まで減少しており、外食費は更に削られる。
		百貨店(営業担当)	・年末に掛けて、賞与額の減少など不安要素がたくさんあり、まず自分の生活を確保するため余計な物を買わないということで、景気はまだ悪化する。
		百貨店(営業担当)	・食品の催事及びデイリーは比較的堅調だが、単価の低下が見られる。ヤングキャリア・紳士衣料等のファッション商品は、点数、単価共に低下して動きが鈍く、美術、呉服等の不急品も苦戦している。今後もこの傾向が続く。
		百貨店(売場担当)	・所得が増えないなかで、生活必需品の値上げが相次ぎ、また経済情勢・政情が不安定であるなど、先行きに不安な要素が多く、ますます財布のひもは固くなる。
		家電量販店(店長)	・経済関連の悲観的なニュース情報によって、消費マインドがより低下し、客の財布のひもは、ますます固くなる。
		乗用車販売店(管理担当)	・景気の下降、企業業績の悪化、賞与等の減額により、購入資金は窮屈になる。
		その他飲食〔ファーストフード〕(経営者)	・景気の後退による影響で、一番先に支出を減らすのが外食であるため、ますます景気は悪くなる。
		観光型旅館(経営者)	・景気の先行き不安が大きいため、旅行関係はぜいたくであり、日常に必要なものに金を使うということで、今より悪くなっていく。
		タクシー運転手	・冬のボーナスが減少するというような報道もあった。そういうことがあると、ますますタクシーに乗る客が少なくなる。冬期、年末にかけて忘年会も少なくなり、悪くなる。
		観光名所(職員)	・社会情勢が悪くなっているなかでの円高進行により、外国人の観光旅行者も減ってくる。
		美容室(経営者)	・不景気感が強く完全に消費意欲が減少している。
		設計事務所(職員)	・世界規模の株価下落による实体经济への影響が発生していることから、建設投資は一段と冷え込み、更に悪くなる。

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
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品 製造業（経営者）	・油に続いて、主原料のパルプや古紙の価格が下落してきているので、小売業への価格転嫁は難しいものの、コストを抑えられそうなので、少し採算ベースが改善してくる。
	変わらない	建設業（経営者）	・政府の減税、優遇措置の対策も、2～3か月では効果は現れない。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・特に百貨店の売上が悪いようであるが、他の小売店でも買い控えが目立っており、当分は全体的に消費低迷が続く。
		木材木製品製造業（経営者）	・2～3か月先は、物価が低下傾向であり、住宅優遇税の延長、ドル安・円高による原材料の下落といった良い材料も見られるが、全体としては下向き方向である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・機械、プラントを製作している。営業努力により受注はあったが、海外向けは延期、国内は契約の段階で「少し待ってくれ」といったような先延ばしの現象が出ている。金融、景気の悪さに左右される。
		通信業（営業担当）	・取引先から、株価の歴史的な大暴落、円高などの影響で、年末、年始を迎えても個人消費が急激には回復せず、春以降にならないと難しいとの話をよく聞く。
		不動産業（経営者）	・最近の株価の変動、その他混乱した状況のなかで、不動産業界は先行きが全く見えない。同業者は、同じような状況に陥っている。
		広告代理店（経営者）	・今後2か月間、大型ショッピングセンターの出店ラッシュ対策等で、大型店舗の特別販促広告は見込めるが、多くの得意先は売上不振と昨今の不況マインドで広告費削減の話が多くなっており、景況はやや悪くなる。
	悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・景況感が一段と厳しさを増しており、ユーザーのほとんどがマイナス思考となって先行きに不安を感じており、機械の代替等新たな資金負担に対して慎重になっている。
		建設業（総務担当）	・資材関連は、今後も弱含みに推移する。受注競争は、更に激しさを増し、収益面では依然として厳しい状況が続く。
		輸送業（経営者）	・株価の暴落や食品に対する不安など、マイナス要素しか浮かんでこない。自分の身は自分で守れ、という意識からますます買い控えや倅約、節約意識が強まる。
		公認会計士	・各業種の経営者と話をすると、将来の資金繰りに対して不安を持っている。特に銀行からの借入れが多い企業にとっては、銀行からの借入れが今後もスムーズに行くのかどうか懸念している。将来に対して、売上が伸びるといふ、良い話は一つもないという状況である。
	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）	・パルプ期に拡大した事業を整理再編しようとする動き、あるいは希望退職の募集などがあるが、不況型倒産が増えつつあるなかで、雇用環境がますます悪化していく。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は過去1年で最低となった。企業の採用意欲の低下がパートにまで及んでおり、今後もこの傾向がしばらく続く。
		民間職業紹介機関（所長）	・相変わらず建設・土木関係の企業は原油・原材料高騰のため経営状況が思わしくなく、資金繰りに苦慮している企業が増えている。
悪くなる		求人情報誌製作会社（編集者）	・景気後退で、中途採用がまず大幅に減少する見込みであり、正規、非正規雇用問わず、業況を反映する中途採用は厳しくなる。新卒は「投資」要素が強い性質なので、悪い影響は最小限にとどまる見込みである。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・米大手証券会社の問題発生以降、大手の県外企業からの募集が減少傾向にある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・生活防衛のため、広告を行っても売れない状況が続いており、売り出しやイベントに打って出るのに消極的な傾向は一段と強まる。求人広告等は、かなり厳しくなる。

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

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

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
動向 関連	やや良くなる	百貨店（企画）	・客の様子をみると、株安の影響により個人資産が減少しており、消費マインドも低下しているが、購買力がなくなっている様子ではない。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・コーヒーの卸売業は12月の需要増が見込まれる。また、仕入コストが幾分か下がり、利益の確保ができる。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・現金確保の傾向が強まり、良い品物でも熟慮して購入する慎重な姿勢がより強まっている。紳士服、婦人服、雑貨共に苦戦しているが、日常の食品は堅調に推移しており、今後もこの状況が続く。
		スーパー（店長）	・防虫剤検出問題でカップめんの動きが鈍い。食品の買い控えが続いており、厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（店員）	・年明けの福袋は多少動くと思込まれるが、物の動きが悪いなか客からは為替やファンドで大損したという話を聞く。買上につなげるのは今後も非常に厳しい。
		乗用車販売店（従業員）	・消費者はお金を貯蓄に回す傾向が強まっており、財布のひもが緩まず厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・来客数、商談は増えており、客の購入意欲もある。しかし経済環境の悪化、株価の下落で不安感があり、実際に購入につながるケースが少ない。この先も同じような購買行動になる。
		スナック（経営者）	・個人の常連客が細々と来店しているが、財布と相談しながらの飲食となっており、好転する要素がない。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・焼酎の季節になっているが、店の前の通りに人が1人もいないような状態である。客引きもできず、ダイレクトメールを出しても客の運びが悪いため、今後も厳しい。
		タクシー運転手	・市内で有名な店が閉店し、夜の繁華街でも店をたたむところが多い。今後の見通しがたたず、買い控え、出控えどころではないような状態になる。
		通信会社（業務担当）	・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が強化されるが、買い控えているユーザーへの需要の掘り起こし効果は期待できず、販売数は伸びない。
		テーマパーク（職員）	・プロ野球キャンプ、ゴルフトーナメントで団体客を確保している。クリスマス、年末年始で個人客への戦略を組み立てているが、予約の動きは鈍い。
		ゴルフ場（従業員）	・来月の予約は入っているが、年末の予約は落ち込んでおり、危惧している。ガソリン価格が下がっても、地元の購買意欲は冷え込んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	・景気の閉塞感が払しょくできず、販売も厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・諸物価の値上げの影響が依然響いており、景気は良くならない。
		商店街（代表者）	・原油価格が少し下がったが、将来的に公共料金や年金等の問題が多く、景気は上向きにはならない。
		商店街（代表者）	・原油価格は落ち着いているものの、金融状況は落ち着き様子がなく、小売は厳しい状況が続く。例年なら正月用品や衣料品関係が動くが、今年はまだ動いておらず厳しい状況である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・郊外店ということもあり、クリスマス時期の来客数の増加はそれほど見込めないが、正月の花では売上が少々伸ばせる。しかし年が明けると売上げは落ち込み、厳しい。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・ガソリン価格は値下げされているが、食品の値上げの影響は続いている。当店では商品の値上げはしていないが、今後も来客数の減少は続く。
		百貨店（売場担当）	・商店街の来街者数及び店舗の入店客数の動向は鈍く、消費マインドもかなり冷え込んでいる。株安、年金不安等で客は財布のひもを固く締めている。特に年配客が多いので、その様子は顕著に表れている。衣料品に関しては天候要因もあるが、特にミセス衣料の動きが悪い。
百貨店（業務担当）		・減税の話もあるが、具体的な効果が消費者に届いていない。年間最大の商戦を迎えるが、今年は極めて悪い状況が予想され、非常に危機感を持っている。	
スーパー（経営者）		・株価の下落等による景気下方修正等がボーナス等に影響すると考えられ、個人消費は厳しくなる。	
スーパー（店長）		・原材料表示の問題や中国製の問題がクローズアップされ、食料品の動きが鈍くなっており、買い控えになっている。今後もこの状況が続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・景況感から歳暮ギフトの苦戦が懸念され、贈り物、買替え需要等の先行きが不透明である。
		スーパー（総務担当）	・全体的に不景気感が浸透し、買い控えが続く。購買意欲は上がる見込みがない。
		コンビニ（販売促進担当）	・菓子パンは100円～120円が一番売れる価格帯であるため、130円の価格帯の菓子パンを11月から120円に規格変更し、15品ほど新製品として販売する。薄利多売で販売戦略を立てないと厳しい。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・買い控えがしばらくは続くので、景気は回復しない。
		家電量販店（店員）	・世界同時株安、円高により、耐久消費財、高額商品の動きが鈍くなる。
		乗用車販売店（管理担当）	・一家に2台あった車は一家に1台になっている。また、大型車から小型車へシフトしており、厳しい状況が続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の小売価格のうちガソリンは値下げの傾向にあり、客は購入について抵抗が少なくなっている。しかし暖房用の灯油は、高水準の小売価格が続いており、需要期に前年並みに下がらなければ、厳しい状況になる。
		観光型ホテル（営業担当）	・国内客の動きはほぼ変わらないが、為替の影響で韓国等からの外国人旅行のキャンセルが出ている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末の繁忙期の予約が出てくる頃であるが、会社の忘年会等の自粛傾向が強まっており、非常に厳しい。
		旅行代理店（従業員）	・海外旅行は各方面で前年を下回っており、株安や物価高による不安の方が円高メリットよりも強い。
		タクシー運転手	・給料が上がらないなかで、諸物価が高騰しており、消費者の財布のひもは固くなっている。回復する見込みはない。
		通信会社（企画担当）	・市場に飽和感があり、値下げやサービス提供エリアの拡大が無い限り、販売量向上は期待できない。
		観光名所（職員）	・客の金の出し方がかなりしぶくなるなか、当社は日常的な必需品ではないため相当悪くなる。
		ゴルフ場（支配人）	・企業の景気がますます落ち込んでおり、ゴルフコンペの需要も下がる。
	設計事務所（所長）	・手持ちの設計資料が非常に少なく、2、3か月先は悪くなる。	
	悪くなる	商店街（代表者）	・生活必需品以外の売上は悪化する。食品の薬物混入、株価の暴落、円高、雇用問題など、消費者にとっては不安だらけの社会情勢である。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・株価の暴落に伴い、株を扱っていない客も先行き不安により財布のひもがかなりきつくなる。
		百貨店（総務担当）	・テナントの出店意欲が低下し、各企業の動きが鈍くなっている。
		百貨店（営業担当）	・景気対策案が出ているが、消費者が必要な物しか購入しない傾向は変わらない。消費者の貯蓄傾向が強まると考えられ、売上はこれまで同様厳しい。
		百貨店（販売促進担当）	・来客数が減少し、客単価も低くなっており、景気は良くなる見込みがない。
百貨店（販売促進担当）		・もともとの高所得者の消費はあまり変わらないが、金融系で儲かった人、金融業界の人、ベンチャー系の自営業者、高額所得のサラリーマンの消費が圧倒的に悪くなっている。今後更に悪くなる。	
百貨店（売場担当）		・金融危機の影響で客は購入に慎重になっており、商品を撤退したいという業者も出ている。それに伴い店頭で販売する商品が少なくなっており、今後も厳しい状況が続く。	
スーパー（店長）		・消費者の収入が減る傾向にあり、生活は厳しくなる。無駄なものは一切購入せず、我慢する傾向は更に強まり、厳しい状況が続く。	
スーパー（総務担当）		・金融不安の状況が長引くと消費購買力はますます低下していく。景気の悪化に伴い、財布のひもは固くなる。	
コンビニ（エリア担当）		・中国産を中心としたメラミン混入により、食品に関する客の購買意欲は下がる一方である。	
衣料品専門店（店長）		・株価がバブル後の最安値をつけ、今後实体经济に影響するため、消費者の買い控えはますます進む。	
衣料品専門店（総務担当）		・日に日に来客数は減少しており、特にミセス衣料の悪化が顕著である。商品の選別と買い控えが更に厳しくなっており、この状況がいつまで続くのか予想できない。	
乗用車販売店（従業員）		・修理工場に車が入っておらず、部品が売れない。今後もこの状況が続く。	

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
		自動車備品販売店（従業員）	・金融不安により、車の販売台数、製造台数共に減少しており、それに関連する製造部品メーカーの製造数も減少、作業人員も削減されている。
		高級レストラン（専務）	・株価の下落や円高に伴い、客の生活がだんだん冷え込み、来客数が減少する。
		通信会社（総務担当）	・視聴料の未回収が増加しており、今後もこの状況が続く。
		競輪場（職員）	・発売額は前年比で大きく減少しているものの、入場者数は若干増加している。1人当たりの購入額が大きく減少しており、今後もこの状況は続く。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・11、12月は原料手当てが若干良くなり、加工メーカーが年末需要に対して生産量を増やすため、良くなって来る。忘年会シーズンを迎えるため居酒屋関連を含め大いに期待できる。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・11月以降は景気が特に良くなる要因はないものの、種々の営業情報から前年をクリアできる見込みである。しかしながら、販売先では客単価が思ったほど伸びず、客が景気の先行きに不安を感じているのではないかと声を聞かれた。
		一般機械器具製造業（経営者）	・装置開発部門で引き合いが入っており、今後もこの状態は続き、5か月程度の受注残がある。
		建設業（総務担当）	・リフォームの相談が入っていたが、景気が悪くなったため、成約に至っていない。
		不動産業（従業員）	・賃貸オフィスの空室状況は今後も横ばいの状況が続く。
		広告代理店（従業員）	・売上の落ち込みはまだまだ続く。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・消費者の買い控えによる影響を懸念している。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・現在の受注も悪いが、企業が冷え切っており今以上に悪くなる。
		窯業・土石製品製造業（取締役）	・株価が上昇しないと金融機関の貸し渋りが続き、中小企業の資金がショートしてしまう。倒産する企業が増えており、相当厳しくなる。
		輸送業（総務担当）	・先行きの不安からかだんだん荷動きが悪くなり、全体的に荷動きが停滞している。今後もこの状況は続く。
		通信業	・このまま金融不安が続けば設備投資が抑えられ、工事が減ってくるため厳しくなる。
		通信業（職員）	・今月にかけて大型件名を受注することができたが、今後そのような状況が続く可能性は低い。
		金融業（営業担当）	・アメリカ発世界同時不況の見通しが依然として不透明であり、中小企業経営者の投資マインドは今後も冷え込む見通しである。
		金融業（調査担当）	・これまで景気を支えてきた外需の落ち込みに加え、株式市場の低迷による国内消費の縮小など懸念材料が多い。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	・政府の追加経済対策は若干景気への一時的効果が期待できるが、当社を含め中小企業は銀行の業績悪化による短期資金の返済要請やスプレッド幅引上げ等により、当面更なる悪化が見込まれる。
		悪くなる	繊維工業（営業担当）
	家具製造業（従業員）		・良くなる要素は何もないが、円高ユーロ安による輸入製品の価格低下は期待できる。もっとも、既に一部得意先からは輸入商品に対する値引き要請があり、単純には喜ばない。
	鉄鋼業（経営者）		・建設関係を取り巻く環境は日を追って悪化しており、契約数、出荷量共に減少している。金融不安に伴う与信不安、融資減退から購買意欲の減少に歯止めがかからない。民間の新規建築需要の早期回復は望めない状況である。加えて、企業の設備投資で創出されてきた建築需要も減退することが懸念される。
	金属製品製造業（企画担当）		・株価の下落、円高等により消費マインドが低下し、景気悪化に拍車がかかっており、厳しい。
一般機械器具製造業（経営者）	・自動車製造の先行きがかなり悲観的な状況で、他産業も景気後退局面にあり、取引先の状況も厳しい。		
		電気機械器具製造業（経営者）	・円高、株安等による世界的不況のなか、電子部品関連、半導体関連の輸出は先行きの見通しが全く立っていない。ものづくりの動きそのものが停滞気味であり、金型関連、それに付随する部品等の動きが不透明で先行きが見えない。

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
		電気機械器具製造業（経営者）	・株価の下落、サブプライムローン問題の影響を受けており、不動産の価格が下がるなど資産の目減りで資金運用が難しくなってくる。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・メーカーの海外生産がかなり減っており、国内生産も減っている。来月の受注は半減している。
		建設業（従業員）	米国を始め世界の金融市場の混乱により、景気が悪化し、株価下落や円高、銀行の貸し渋り等により、倒産する会社が増える。建設業もマンション業者の倒産や設備投資の減少で受注競争が激しさを増しており、景気は悪くなる。
		金融業（営業職涉外係）	・世界的な金融危機の影響により、企業業績の下方修正が相次いでいる。銀行決算も下方修正が続いており、体力のない銀行は貸し渋りを始める。銀行から資金調達できなくなった企業は資金繰りが困難になり、倒産を余儀なくされる。
		金融業（得意先担当）	・受注量が少なく、資金繰りが悪化している取引先が増えてきている。現時点では持ちこたえているものの、今の状況が今後続くと、倒産する企業もかなり出てくる。
		新聞社（広告）	・景気回復の兆しが見えてもすぐに広告出稿には直結しない。加えて、解散総選挙の延期により政党広告など一過性の出稿も見込めないため、厳しい状況が続く。
		広告代理店（従業員）	・折込枚数の減少傾向は続いており、業種別では柱であるスーパーが前年比90%、サービス娯楽も同90%、不動産にいたっては同75%とそれぞれ円高・株安の影響で広告費の削減は続いている。今後も市場が好転しない限り、悪い状況は続く。
		その他サービス業	・米国発の金融危機から株価が暴落し、建設業界でも資金繰りに困る企業が続発する。個人消費を促す対策を講じても、企業経営改善への波及効果は少ないと考えられる。建設工事自体が減少しているなか、他の分野への業務転換を行わない場合は、企業の存続が難しくなる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求人数は前月より若干増加し、新規求職者数も増加しているものの、有効求人倍率は0.75倍と低い水準にある。また、規模は大きくないが、事業所の倒産閉鎖による離職者の情報も幾つか寄せられており、なお厳しい状況が続く。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・株価の暴落等により景気が低迷しており、特に県内企業において非常に厳しい環境にあり、新規雇用も見込めない。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・円高の影響で自動車を中心とした製造業は打撃を受けており、業績が厳しくなり、雇用にもつながらない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・人事担当者との懇談において、今後の採用計画の縮小を示唆するコメントを多く聞く。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・例年なら年末年始の需要が多くある時期であるが、今年はまだ注文を見込めない企業が多い。
		人材派遣会社（社員）	・年末に向け企業倒産の増大が見込まれ、雇用への影響は大きい。
		人材派遣会社（社員）	・派遣先の業績不振による派遣終了などが増えている。半導体関連は深刻であり、今後、早期退職者を募るようである。また、秋のイベントシーズンでもあるが、単発の依頼も少ない。この状況が今後も続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・歳暮や年末用品のメーカーは例年通りの採用をするが、実店舗での販売は採用に慎重になると予測される。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・各企業の人事担当者と話をして、新規採用はしばらく抑制すると回答するところが多く、見通しが全くたたない。	
職業安定所（職員）		・原油等資源価格高騰や金融不安等の影響により、今後の収益等が悪い方向に向かうと言う事業所が多い。事業所では残業規制や出勤日数調整等の賃金調整や派遣契約解除等の雇用調整の動きが出始めている。	
職業安定所（職員）		・新規求人数の少ないなか、事業主都合により、退職した求職者も増える傾向にある。	
職業安定所（職員）		・新規求人数が引き続き減少傾向にあるとともに、新規求職者数が増加に転じつつある。	
職業安定所（職員）	・雇用調整を行いたいという相談が最近増えており、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
		民間職業紹介機関（社員）	・自動車関連、電機・半導体関連、金融関連業界の販売不振から派遣スタッフの契約更新がなくなっている。さらに企業の仕事量が減少するのに比例し、派遣スタッフの残業も減少している。客の業績が年末、年度末に向け大きく上向き可能性が見えず、派遣スタッフの雇用そのものが不安定化する傾向が強まっている。
		民間職業紹介機関（支店長）	・年末商戦に向けての人材需要・商談がほとんど寄せられない。求人数が前年割れすることは確実であり、年度内に前年度並みの回復は絶望的である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・次年度の採用人数を削減する情報が多発している。

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	通信会社（店長）	・ガソリン価格も下がり、物価も高いが安定してきている。これからの新商品投入時期に購入を抑制する動きも無く財布のひもは緩む。
	やや良くなる	-	-
	変わらない	百貨店（営業担当）	・円高の進行による原油価格の下落など、物価に関する明るい話題も聞かれるが、輸出の苦戦などからくる不況感などマイナス面も大きいと、商圏内でも消費者マインドは簡単には上向かない。
		スーパー（販売企画担当）	・ガソリンの値段が下がり始めているので、これ以上の景気悪化は無い。
		コンビニ（経営者）	・年末に向かっても、財布のひもは固い。大人も子供も、必要な物以外の買物を控えている。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果で売上は増加しているが、生活水準は好転せず、変わらないままである。またガソリン価格は下がっているが、元の水準に戻っただけであり、来客数の伸びに対して客単価は前年並みという現状から考えても、今後も購買意欲が上がるわけではない。
		コンビニ（エリア担当）	・消費に対する慎重姿勢に変化は無い。経済政策に抜本的な変化が見られない限り、上向きにはならない。
		衣料専門店（経営者）	・全く先が読めない。とにかく商店街の通り全体が良くなるように頑張るしかない。
		衣料品専門店（経営者）	・9月の中頃までは前年並みに推移していた。客数、単価、販売単価共に悪くなっているが、このあたりが底であり、悪化することはない。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・売上は減少しているが、今までが減少続きだったので大きく落ち込んではいない。年末にかけて観光客が増え、円高で原油が下がれば好転する可能性もある。
		観光型ホテル（総支配人）	・薄利多売の現状は変わらない。総選挙等の動向も不透明で、国民の余暇活動も停滞気味になる。
		観光名所（職員）	・アメリカを震源とする金融破たんに伴う世界的な不況感のまん延、年金の記録改ざんによる将来生活への不安から国民は生活防衛に必死の状況にある。ただ、沖縄観光はこれまでも原油高に伴う諸物価の高騰という厳しい旅行環境にありながら、国民の沖縄への好感度に支えられて、入域観光客数は順調に推移している。これからも沖縄への入域観光客数は、修学旅行、一般団体旅行等を中心として順調に推移していく。
		ゴルフ場（経営者）	・好転する材料が見当たらず、先が読めない。
	やや悪くなる	観光型ホテル（商品企画担当）	・サブプライムローン問題の波及で、本島西海岸では、リゾートの開発が次々と中断している状況の中、不安感が広がっている。
	悪くなる	商店街（代表者）	・中心商店街エリアは物販が芳しくなく、空き店舗が出ると、次に入るのはほとんど観光関連の土産店が飲食店となっている。金太郎飴のように同じ業種が多くなり、お互い客割れを起こしており、厳しい状況が続く。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・来月からまた商品の値上げが決定しているので、販売自体が更に減少傾向に向かう。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・トレンド地域以外の飲食店の廃業が目立って多くなっている。地元客の外出離れが増えてきており、今後も廃業は続く。
企業	良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
動向 関連	やや良くなる	輸送業（営業担当）	・燃料高騰の収縮で各分野において輸送コストや原料の高騰が収まる兆しが見える。それにより収支改善や輸送貨物の増加が期待できる。ただし、金融資本市場の混乱の影響が今後県内景気においても出てくる。
	変わらない	食料品製造業（管理部門）	・主原料価格が更に値上げされコスト高になった。しかし、それ相当の売値上げができない状況であるため、今まで同様に厳しい状況は続く。
		窯業土石業（経営者）	・今年中までは工事物件の引き合いが見込めるものの、年明け以降については不透明である。
		建設業（経営者）	・モデルハウスへの来場客数及び引き合い件数の伸びは鈍いままである。
		輸送業（代表者）	・8月後半から9月末にかけての、公共工事の集中発注があり、2、3か月は現状の好調さが堅調に推移する。
		広告代理店（営業担当）	・既に活気を潜めた景気状況から脱却する要素が見当たらない。国の補正予算による大型のイベント事業等で県内市場を刺激するしか策が考えられないほど県内市場は元気が無い。
		会計事務所（所長）	・米国の状況は、世界的な恐慌に向かいつつある。日本の主力は輸出なので、円高により輸出にブレーキがかかることは、時間をかけて日本全体に影響する。
やや悪くなる	-	-	
悪くなる	通信業（営業担当）	・金融市場の株価下落に伴い設備投資を控えると考えられるので、ソフト開発の受注も減少する。	
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（経営者）	・今までは派遣契約終了をカバーする新規依頼があったが、その見込みが薄くなっている。日本・世界経済の不安定さに企業も求人を引き締め出し、動けない印象を受ける。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・株安、円高による景気後退傾向が強まり、次年度の採用人数、求人数を抑える動きが出ている。
	悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・現在の不況が不透明な状況で、その打開策がまだまだ見えてこない。
職業安定所（職員）		・県内の銀行が個人向け与信に重点を置く旨の新聞報道がある。裏を返せば県内企業の状況も危ないという認識があり審査を厳しくする結果、さらに与信に慎重になり、資金不足が生じて企業活動の縮小することが懸念され、雇用への影響が危ぶまれる。	