

・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	スーパー（企画担当）	・世界的な不況による景気後退は間違いないが、原油価格や穀物相場下落による商品価格への反映が見込まれることから、消費自体は上向くことになる。輸入品の円高差益による価格低下との相乗効果で消費環境に明るさが見えてくる。
	変わらない	商店街（代表者）	・例年と比べて防寒物の動きが悪いことから、買い控えをしている客が、バーゲン時期に防寒物を買うことが多少見込まれるが、現在の状況から、例年ほどセール勢いが続かないとみられるため、全体としては変わらない。
		スーパー（役員）	・建築土木を中心に倒産情報が増加していることから不安もあるが、ガソリンや灯油の価格が低下していることから、現状と変わらず推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価が前年を下回る状況が続いているが、売上は順調に推移している。行楽時期ではなくなるが、ガソリンの価格も落ち着いてきたことから現状のまま推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・冬のボーナスが見込めないため、高額商品やまとめ買いの需要が減少する。年末年始もアルコールを中心に低価格商品にシフトする。その一方で、ガソリンや灯油の価格が大きく低下していることから、消費マインドは若干上向くことが見込まれる。
		乗用車販売店（従業員）	・台替えサイクルが伸びてきている傾向にあることから、今後も変わらないまま推移する。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・景気の減退ムードにより、自動車メンテナンスの経費が節約されているため、今後についても変わらないまま推移する。
		旅行代理店（従業員）	・1月以降の燃油サーチャージの値下げと円高で海外旅行に行きやすい環境になりつつあるが、景気全般の先行き不透明感により期待できない面もある。全体としてはプラスとマイナスの影響があるため、変わらないまま推移する。
		旅行代理店（従業員）	・先行き不安のなかで、旅行など非日常的な行動を差し控えているため、今後についても変わらないまま推移する。
		タクシー運転手	・灯油が下がっていること、寒くなることなどから、タクシーの利用が増える期待感はあるが、利用客の様子をみると、財布の中身を気にしている状況がうかがえるため、タクシー利用がどれだけ増えるのか分からない。全体としては変わらないまま推移する。
		タクシー運転手	・販促活動を行っても、売上の減少を少なくするのが精一杯の状況である。今後についても、売上が増える要素が見当たらず、現状維持ができれば良い方である。
		美容室（経営者）	・ガソリン、灯油の値下がりといった良い材料もあるが、全般に先行き不安が感じられているため、せっかくの明るい話題も相殺されている感が強い。結局、今後についても変わらないまま推移する。
		やや悪くなる	商店街（代表者）
	商店街（代表者）		・全体的な経済力の縮小から、購買意欲の冷え込みなどによる買い控えの傾向が今後ますます強くなる。定額給付金も総額は大きいですが、国民1人1人で考えると消費への効果は低い。
	商店街（代表者）		・氷まつり等のイベントの実施により、来街者の増加が見込まれるが、各店の売上への影響は、飲食店で若干の増加が見込める程度であり、物販店での増加はあまり見込めない。
	百貨店（販売促進担当）		・景気の悪さから、消費者はますます生活防衛に走り、更に景気は悪化する。この先、円高による効果が期待されるものの、手持ち資産の目減りなどの影響の方がはるかに大きく、高額品の売行き回復はわずかなものにとどまる。

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
		百貨店（役員）	・米国発の金融不安の影響が尾を引いているが、灯油やガソリンの値下げが消費者マインドに安心感を与えている印象もある。ただ、12月商戦の盛り上がりはまだ感じられないことから、2～3か月後についてはやや悪くなる。
		スーパー（店長）	・ポイントカードによる販促を強力に進めていることから、今後も販売量が増えることが見込まれるが、売上の増加はあまり期待できない。
		スーパー（店長）	・生活防衛意識が高まっており、今後、客の買い控えが更に進む。
		スーパー（企画担当）	・客の低価格志向、節約志向が日々強まっている。牛肉から鶏肉、豚肉へと需要がシフトしているほか、ポジョレーヌーヴォーの販売状況も厳しい。これらのことから、今後については相当厳しくなることが見込まれる。
		スーパー（役員）	・今年に入って買上点数が減り続けている。これは値上げによる買い控えの影響が出ているためであり、今後についてもやや悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・世界的な金融不安や円高の影響で輸出産業が大きな痛手を被り、当地域の港からの輸出が大きく減少しているため、今後についてはやや悪くなる。
		衣料品専門店（店長）	・客自身の周囲でリストラや廃業が目につくようになってきているのか、今後を心配する声を聞く機会が増えているため、今後の景気が良くなるとは思えない。
		観光型ホテル（経営者）	・国内ツアー客の集客が停滞してきている。道内発着の航空便数の減少の影響も大きく、雪まつり時期以外は厳しい状況にある。湯治などの地元客の動きも、例年になく鈍い。
		観光名所（役員）	・本州間との航空便、フェリーの減便、台湾からのチャーター便の減少など、観光客の入込に対してマイナス材料ばかりの状況であることから、この先も当然厳しい状況が続く。
	悪くなる	スーパー（店長）	・ガソリン価格は低下しているが、不景気感が非常に強くなっていることから、消費者は無駄な消費をしなくなっており、今後については悪くなる。
		家電量販店（経営者）	・客の買い控えが強まっていることから、今後については悪くなる。
		家電量販店（地区統括部長）	・景気の先行き不安から、パソコンやオーディオといった高付加価値商品の需要が大きく落ち込んでおり、今後については悪くなる。また、薄型テレビの単価低下も懸念される。
		観光型ホテル（経営者）	・ガソリンや灯油の価格が落ち着いてきてはいるが、冬季賞与の支給を心配する声を良く聞く。景気が悪くなり、財布のひもが固くなれば、余暇に金をかけなくなるため、旅行等が最初に切り詰められることになる。また、円高の影響で外国人客も減少気味であるため、今後については悪くなる。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（経営者）	・競争相手が事業を縮小していること、燃料が安くなっていることから、今後についてはやや良くなる。
	変わらない		
	やや悪くなる	食料品製造業（役員）	・今後、原材料価格上昇分の販売価格への転嫁がそれなりに進むとみられるが、販売価格の上昇により受注量の減少が懸念される。また、価格転嫁の際に、規格変更で対応することになれば、生産性の低下にもつながる。
		金属製品製造業（経営者）	・円高の影響で、自動車メーカー等からの仕事が減っているため、今後の景気が良くなるとは思えない。
		金融業（企画担当）	・雇用や所得環境が厳しくなっており、個人消費の改善が見込めない。円高の影響で、東南アジアや豪州などからの外国人観光客の減少も懸念される。株価が持ち直し、企業、家計共にマインドが明るくならない限り、今後も厳しい状況が続く。
	悪くなる	建設業（経営者）	・今後、手持ち工事が完成することになるが、端境期であるため、新規の受注は官民共に見込めない。また、国際的な金融不安が実態経済にも波及していくなか、マインド面も相まって不況感が増幅していく。近年は景気対策として公共事業が行われることもほとんどなく、建設投資全体が縮小していくことが見込まれ、建設業界は超氷河期を迎えることになる。
		輸送業（支店長）	・金融機関がサブプライムローン問題の影響を大きく受けており、処理される取引先企業の噂も流れ始めている。道内の仕事量の減少と相まって、年明け以降に問題が発生することが懸念される。

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
		通信業（営業担当）	・取引先企業の多くから、下期から来期にかけての新規投資の抑制、計画の先延ばし等の話を聞く。景況感の一層の悪化を前提にした計画の見直しを行っている企業が多く、今後については悪くなる。
		司法書士	・景気回復の見込みがないため、土地の売買、建物の新築工事も減少傾向にあり、今後については更に悪くなる。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者）	・新たな案件が全くといっていいほど出てこない。
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（社員）	・退職者の補充を行わず、社内対応する企業が例年よりも多くみられるため、今後、雇用数が増えることは見込めない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が増加したが、数件の大量求人によるものであり、景気の先行きは依然として不透明である。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数に関しては最低レベルの状態が何か月も継続的に続いている状況である。また、道外での期間従業員等の求人が激減しており、ゼロベースとなる日も近いとみられることから、今後についてはやや悪くなる。
		職業安定所（職員）	・解雇など、事業主都合による離職者が2か月連続で増加しており、今後、更に増加することが見込まれる。
悪くなる	人材派遣会社（社員）	・経営者及び消費者の心理が冷え込んでおり、前向きな動きがみられない。人材派遣に関して、これまで拡大基調にあった販売職も、メーカーの業績悪化から、年末年始のキャンペーン予算が減少傾向にあり、冬期間の企業活動の低迷が心配される。	

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	商店街（代表者）	・商店街の大型商業施設の増床に頼らざるを得ない状況にあるが、今後は商店街を訪れる客が増加して多少は良くなる。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・地元のプロサッカーチームが上位リーグに昇格する可能性が高いことから、多少売上が良くなる。
		スーパー（店長）	・株安や食品の値上げにより状況が厳しいことには変わりないが、競合店の閉店により来客数、売上共に増加する。
		乗用車販売店（従業員）	・新型車が投入されることから、売上が最悪であった11月よりは良くなる。
	変わらない	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・国内や主要各国では景気対策として大規模な財政出動が行われるため、中長期的には景気は悪化の方向にあるものの、短期的には反動の動きもありやや落ち着く。店頭の上もそのような動きに連動する。
		百貨店（売場主任）	・初売りや冬物のクリアランスセールを控えているが、客の購買意欲の回復は期待できず、セール品や低価格商品を吟味してやっと1点買うといったシビアな買い方が今後も続く。
		百貨店（広報担当）	・例年、年末年始は消費が活発になる時期であるが、株安、円高に伴う先行き不安により消費の低迷が続く。
		百貨店（売場担当）	・年内に正規価格で衣料品を買わなかった客が、年明けのセールでまとめ買いをするという状況には至らない。吟味して複数のブランドや店を比較するという客の購買行動は今後も更に拡大する。
		スーパー（店長）	・地元企業では、冬のボーナスが減額又は支給されないとの話が出ていることから今後も消費の低迷は続き、年間で最大の売上となる年末商戦に大きな影響を及ぼす。
		スーパー（店長）	・食品偽造や異物混入問題が後を絶たず、また、あらゆる商品の値上げが続くなか消費者の収入は上がらないため、今後景気が回復する見込みは全くない。
		スーパー（店長）	・円高などにより燃料費は値下がりしているものの、食料品価格の値下げは行われなため消費の低迷は今後も続く。
		スーパー（店長）	・原油価格が下落し、円高が進んでいることから現在還元セールを行っているが、実際に仕入原価が安くなるのは3か月先以降と考えられることから、景気の状態は変わらず推移する。
		コンビニ（経営者）	・客は単価の高い物を買って控える傾向があるが、弁当やパン、飲料水は好調が続く。

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
		衣料品専門店（経営者）	・バブル経済崩壊後、繊維業界は斜陽産業と言われてきたが、現在は斜陽どころか底をはっている状況にある。このような状況が2年以上も続いていることから今後も変わらず悪い。
		衣料品専門店（店長）	・安い価格のスーツを買う客が増加しており、今後も客単価の低下傾向は続く。一方でこの冬は灯油価格が下落していることから、総じて景気の状況は変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・各自動車メーカーの業績悪化が報道されているが、12月に開催する新型コンパクトカーのイベント効果や、年を越して法人の資金繰りが一段落することを期待している。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・お歳暮ギフトの受注数は例年と変わりないが、冬のボーナスの減少などにより、単価がこれまで主流であった3,000円から2,500円に低下しつつあり、今後もこの状況は続く。
		一般レストラン（経営者）	・景気後退や年金問題などの将来に対する不安が根強いことから、客の財布のひもが固い状況は今後も続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・米国の金融不安などの懸念材料はあるものの、これ以上は悪くならず、横ばいのまま推移する。
		タクシー運転手	・客からは、株価の低迷、年金不安、雇用不安など、見通しが暗い話ばかりが聞こえてくる。少子高齢化が進むなか、働く意欲がある高齢者に仕事を与える社会政策を打ち出していないと個人消費は伸びない。
		通信会社（営業担当）	・年末に向けて個人消費への期待が高まるが、どの企業からも新たな設備投資計画が聞こえてこないことから、今後も景気の状況は変わらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・経営者や従業員の人件費など、限界まで経費削減を行なっていることから、金融機関から借りたとしても返済できない状況にあり、先行きは厳しさを増す。
		商店街（代表者）	・灯油価格の値下げは家計には朗報であるが、消費意欲を喚起させるまでには至らない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・政治不安や景気の先行き不安、冬のボーナスの減額により、消費は低迷する。
		百貨店（企画担当）	・ガソリンや一部食料品価格が低下しているが、消費マインドの回復には繋がっていない。製造業の減産や設備投資の見直しの動きがあるなかで、消費マインドの向上は当面期待できない。
		百貨店（経営者）	・客の景況感が悪化し、客単価は更に低下する。
		スーパー（経営者）	・雇用情勢の悪化や実質所得の減少により、消費マインドが低下してボーナス商戦は期待できない。
		スーパー（店長）	・ガソリンや灯油価格が低下傾向にあり、良い材料はあるものの、地元企業の業績不振に伴うボーナス支給の減額や取り止めにより、今後ますます消費は低迷する。
		スーパー（店長）	・客の財布のひもはますます固くなり、客単価、来客数共に低下している。今後景気が良くなる材料が全く見当たらないことから、今後もこの傾向は続く。
		スーパー（総務担当）	・近隣の企業では、派遣社員の契約解除やパートの解雇が行なわれ、倒産や民事再生法の申請事例も増加している。このようななか、消費環境は本格的に悪化し、生活必需品の売上減少も懸念されることから、大変厳しい状況となる。
		コンビニ（エリア担当）	・金融危機の影響により、消費マインドが低下し、買い控え傾向が強まる。
		コンビニ（エリア担当）	・都市部の店舗では、売上の減少が顕著にみられるが、郊外では逆に増加している。この二極化の状況は今後も続く。
		衣料品専門店（経営者）	・株安、円高により各企業共に業績が悪化している。特に中小の製造業では受注の減少、小売業では買い控えにより、今後も厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（店長）	・ビジネス衣料の買換えサイクルが長くなっており、また、普段着も必要最小限の低価格品を買い足す傾向にあり、今後もこの購買傾向は強まる。
		衣料品専門店（店長）	・今後、更なる景気後退に伴い、家計における服飾系の節約が進む。
		衣料品専門店（総務担当）	・客の購買意欲の低下により来客数、買上点数が減少しており、この傾向は今後も続く。
		乗用車販売店（経営者）	・世界経済の減速と相次ぐ大企業の大減益に関するニュースは、圧倒的な威力を持って消費マインドを低下させている。新型車投入により一時的に来客数は増加するが、景気全体を底上げするまでは至らない。

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
		住関連専門店（経営者）	・米国の金融危機に端を発した国内の輸出産業の業況悪化や賃金減額の影響により耐久消費財の販売は厳しさを増す。
		その他専門店〔化粧品〕（経営者）	・将来に対する不安により、消費マインドは冷え込み、需要は低迷している。政府の景気対策はスピードが遅く、タイミングを逸しており、今後不況感は更に強まる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・ガソリンや灯油の卸価格の下落に伴い、値下げ競争が激化することから収益の悪化は避けられない。年末の資金需要が大きくなる時期の収益悪化は大変厳しい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・ガソリン卸値の毎週改定への移行に伴い、価格競争が激化してマージンが限界まで達していることから、今後倒産に追い込まれるスタンドが増加する。
		高級レストラン（支配人）	・年末商品であるクリスマスケーキやおせち料理の受注が例年より減少している。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・本来であれば年末年始の売上は、年間で一番ピークとなるが、企業倒産の増加やボーナスの減額により、売上が伸びることは考えられない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・景気の先行き不安から例年より予約数が減少している。
		観光型旅館（経営者）	・前年に比べ、忘年会の予約状況が極めて良くない状況にある。
		旅行代理店（従業員）	・先行きの受注が前年に比べ減少しているため、今後も厳しさを増す。
		タクシー運転手	・タクシーへの乗り控え傾向が今後ますます強まる。
		通信会社（営業担当）	・先行きへの不安要素が大きく、客の買い控え傾向が強まる。
		テーマパーク（職員）	・11月の客単価は前年並みとなっているが、これは一時的なものであり、後は前年を下回る状況が続く。
		遊園地（経営者）	・金融危機、株安、円高が家計にどのように影響していくのか予測できないことから、先行き不安である。
		住宅販売会社（従業員）	・地域企業の業績は一段と悪化して、初めて住宅を購入する人が減少していることから2世代、3世代が同居するための建替え、住替え率が増加する。
	悪くなる	商店街（代表者）	・新年の寿司の予約状況が前年比5分の1程度であり、非常に悪い状況にある。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・仙台・宮城デスティネーションキャンペーンの効果により観光客が増加していると聞いているが、中心街区は閑散としており、好転する気配は感じられない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・製造業の業績悪化や、金融機関の貸し渋り、政治不安などにより、今後ますます景気は悪くなる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・不安定な政治や金融不安の影響により、客の財布のひもが固くなっており、必要最低限の物を安く買うという傾向が今後も強まる。
		百貨店（経営者）	・多くの取引企業では営業業績が芳しくないことから事業縮小を余儀なくされており、今後更に負のスパイラルに陥れば、現状レベルを維持するのは困難となる。
		百貨店（販促担当）	・セール期は多少の動きがでるが、そもそもメーカーが在庫を抱えていないため、商材の確保が困難になる。
		百貨店（経営者）	・衣料品の売上の減少傾向が続いているが、今後も経済不安などより消費マインドはますます低下し、年末年始の食品に対する家計支出も緊縮傾向となる。
		スーパー（経営者）	・すべての業種において景気の停滞、減速が続いており、政府の景気対策が手早く進められなければ年明けは更に悪化する。また、円高、デフレ基調により、売上が減少する。
		スーパー（経営者）	・雇用状況がかなり悪化しており、今後生活防衛型、節約型の消費傾向が強まる。
		コンビニ（経営者）	・公共事業が減少しており、建設業の業況が悪化していることから、今後売上は減少する。
		コンビニ（経営者）	・当店の客はアルバイトや非正規社員が多いことから、今後雇用環境の悪化に伴い売上への影響が徐々に出てくる。
		衣料品専門店（経営者）	・周囲からは、景気が悪い話しか聞こえてこないため、当面はこのような状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・冬のボーナスは、前年より減額となる企業が多いことから洋服等への支出は必然的に減少する。
		衣料品専門店（店長）	・世界的な不景気が続くことから、今後も客の生活防衛型の消費は変わらない。

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
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリン価格は低下しているが、冬のボーナスの減額や雇用不安により、車の買い控えや保有延長、車離れが増加する。
		乗用車販売店（経営者）	・ガソリン価格が安くなっているが、テレビや新聞の不況報道の影響で消費マインドがますます冷え込み、例年以上に厳しい冬となる。
		乗用車販売店（経営者）	・政府の経済動向見通しはあまりに暗く正直すぎることから、一般消費者は購買に尻込みしてしまい、不景気に拍車を掛ける。
		住関連専門店（経営者）	・政府の景気対策が遅れており、あまり期待が持てない。
		住関連専門店（経営者）	・例年12月は歳末商戦に入る時期であるが、小規模店は資金的に厳しく、大手の商戦を指をくわえてみている状況となる。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・企業間取引が減少し、消費者所得も減少していることから、市場にお金が回らず、景気回復の起爆剤もないため、悪い状況は長期間続く。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・今後も飲食店や店頭販売では非常に厳しい状況が続き、商売の継続ができないところもかなり出てくる。また、地方では衆議院選挙の影響も大きいため来年の春先までこの状況は改善しない。
		高級レストラン（経営者）	・消費マインドが冷え込んでおり、今後1年間は景気回復しない。
		一般レストラン（経営者）	・景気回復のための好材料が見当たらず、原材料費の高騰や来客数の減少は今後も続く。
		一般レストラン（経営者）	・繁華街では12月末までにかなりの数の飲食店が閉店すると聞いている。2、3か月先が良くなる材料は全く見当たらない。
		一般レストラン（経営者）	・景況感を悪化させるような問題が一段落したと思えば、新たな問題が出てくるため、今後景気が良くなる見込みは薄い。
		観光型ホテル（経営者）	・不景気により旅行マインドが冷え込むなか、観光客誘致運動が終了し、宿泊から日帰りに移行する客も増加していることから、今後は一段と厳しさを増す。
		観光型旅館（経営者）	・12月は、金、土曜日以外の予約がほとんど入っておらず、特に個人客の動きが非常に悪くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊部門では、需要喚起のため単価を下げており、宴会部門でも、受注減少や安い料金へのシフトが進んでいることから、今後収益はますます圧迫される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・地元大手ホテルが外資系とタイアップし、来月から社名を変えて高級志向でリニューアルオープンすることから、しばらくは客離れが懸念される。またオフシーズン対策で取り組んできた外国人旅行者も急激な円高により望めない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・会合の出席人数の減少や、延期、キャンセルの増加傾向が続く。
		旅行代理店（従業員）	・消費者の家計に余裕はなく、旅行マインドは更に低下することから、今後も厳しさを増す。
		タクシー運転手	・戦後最多となる上場企業の破たんや、建設業の倒産、自動車の季節労働者削減など、ドミノ式に景気が悪くなり、年末はかなり厳しい状況となる。
		通信会社（営業担当）	・実効性がある経済政策を実施していかなければ景気回復はありえない。定額給付金などで一時的に国民に還元しても、その後の増税策があるのでは、今後の見通しは不透明である。
		観光名所（職員）	・冬期間は外回りの営業活動を行っているが、なかなか団体による予約が取れない状況にあり、前年に比べて予約数が減少している。
美容室（経営者）	・将来へのマイナス要因は数限りなくあるが、景気が回復するような期待要因は見当たらない。まだ景気の底打ち感はまだみられず、所得水準が低い東北地域では今後も厳しさを増す。		
その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・民間企業の冬のボーナス支給額が減少することから消費は低迷する。給与やボーナスが予定通りに支給される公務員による消費を期待している。		
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）	- ・売上の増加は当分期待できないが、原材料や燃料価格の低下により利益が確保できるようになる。

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
雇用 関連	変わらない	土石製品製造販売（従業員）	・これまで物価高騰や燃油価格の上昇により、景気はどん底の状態にあったことから、今後は回復に向かう。
		農林水産業（従業者）	・米価は相変わらず厳しい状況にあるが、食の安全への関心の高まりから、直販希望の客からの引き合いが多くなってきており、この傾向は今後も続く。
		木材木製品製造業（経営者）	・住宅投資に対するマインドが弱い状況が続く。
		建設業（経営者）	・物価は上げ止まっているが、世の中は不景気という言葉が蔓延しており、景気回復までは時間が掛かる。
		輸送業（従業員）	・年度末に向けて各荷主の動向が今一つみえてこない。
		広告代理店（経営者）	・クライアントの業績が悪化しており、今後2、3か月でこの状況は好転しない。
	やや悪くなる	経営コンサルタント	・政府の小手先の景気刺激策では消費者の購買意欲高揚につながらない。
		食料品製造業（経営者）	・銀行の赤字決算や大手企業の人員削減の影響により売上減少が懸念される。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・発注側の大手企業では、外注や下請企業にコスト削減を求めるといった構造ができていないため、燃料費が下落しても容易に景気は回復しない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・株価が低迷しており、实体经济の悪化は今後本格化する。今後は、経営のスリム化をせざるを得ない状況にある。
		建設業（従業員）	・設備投資計画を繰延べする民間企業が出てきており、金融が安定しない限り今後もこのような状況が続く。
		金融業（営業担当）	・全般的に消費が低迷しており、今後も売上は減少する。
		金融業（広報担当）	・経営環境悪化とそれに伴う雇用環境悪化、個人所得の減少により個人消費は減退する。
		司法書士	・住宅着工件数の低迷が続き、登記申請件数が減少する。また、債務整理の依頼は相変わらず多いが、多重債務が深刻化しており、今後もこの状況が続く。
	悪くなる	その他企業〔企画業〕（経営者）	・企業の宣伝広告費が圧縮されており、今後も印刷関係の需要低迷が続く。
		農林水産業（従業者）	・りんごの注文数は前年とほぼ同じであるが、豊作の影響により出荷価格が前年より2割ほど安くなっており、今後も厳しさを増す。
		繊維工業（営業担当）	・景気回復のための明るい材料が見当たらない。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・売上は前年に比べて20%の減少となっており、市場の縮小傾向は今後も続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車業界は全世界的に生産調整を強いられている状況にあり、業況は今後更に悪化する。
		建設業（企画担当）	・設備投資を計画通り実施する進出企業はあるが、現在の景気状況から受注環境は厳しさを増す。
		輸送業（経営者）	・主要荷主の製品の販売低迷に伴い物流が減少する。
		通信業（営業担当）	・景気回復に向けた打開策がないことから、しばらくは厳しい状況が続く。
		通信業（営業担当）	・景気回復の材料が乏しく、今後も景気は悪化する。
		広告業協会（役員）	・年末年始の広告出稿の引き合いが少なく、あったとしても受注金額、量共に大幅に減少していることから、広告業界は一段と厳しさを増す。
		広告代理店（経営者）	・原油や大豆、小麦価格は低下しているものの、世界経済が減速するなかで拡大路線は考えられず、取引先の広告費の圧縮傾向が強まる。
		公認会計士	・売上が増加する材料が見当たらないため、今後、各企業では原価削減や雇用調整を進めざるを得ない。
		コピーサービス業（経営者）	・景気が回復するための材料が乏しく、今後もテナントビルの空室率の上昇や、設備投資の減少、倒産件数の増加、客の買い控え傾向が続き、売上が減少する。
その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・客の節約志向の高まりに伴い、購買意欲が減退しており、今後は回復する見込みはない。		
その他企業〔管理業〕（従業員）	・受注の減少に伴い、年末までに数百人規模の派遣契約の打ち切りを行い、正月休みも3週間以上取らざるを得ない状況にあり、今後は操業停止の可能性もある。		
協同組合（職員）	・国外向け製品のキャンセルが相次いでおり、今後は受注が減少する。周囲には新たな取引に関する話はほとんどない。		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・年末の生産量増加による在庫の積み増し需要が発生する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
やや悪くなる	変わらない	アウトソーシング企業（社員）	・経費が増加する一方で価格は据置きされていることから、年度末に向けて仕事量が増加するにもかかわらず利益は変わらない。
		職業安定所（職員）	・新規、有効求人数は共に前年と比較して減少傾向が続く。有効求人倍率は、若干の上昇傾向を示しているが、今後も低い水準で推移する。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣期間途中での契約終了や、契約満了後の未更新が増加し、来年の第1四半期までは下り坂が続く。
		人材派遣会社（社員）	・製造業を中心に生産量の縮小に伴う人員削減が進んでいる。以前は今後の展望を見据えた削減が多かったが、今回はそれがみえない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・世界的な不況のおおりの最も受けるのは地方であり、今後ますます厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・これまで冬期間も継続雇用していた建設業者でも解雇の動きが出ており、冬場を迎えて明るい兆しがみえない。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数が前年と比べて増加傾向を示しており、今後求人倍率は低下する。
		職業安定所（職員）	・大規模な雇用調整を行った企業はないが、小規模な解雇が頻発しており、事業主都合による離職者は前年比で15%の増加となっている。製造業を中心に業況が低迷しており、今後求人が回復する要素は見出せない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の減少傾向が続いているが、今後も景気の先行き不安により採用を増やせる状況にない企業が多い。
		職業安定所（職員）	・産業機械製造業では、就業時間短縮や契約社員の解雇による雇用調整が実施される。また、雇用調整に伴う国の助成制度の活用について相談が増加している。
職業安定所（職員）	・企業の大小にかかわらず人員整理の動きが数多く発生しており、今後も増加が懸念される。		
悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣契約の中途解約は回避できたものの、年度末の派遣契約満了に伴い更新しないケースが多発する。	

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	コンビニ（経営者）	・クリスマスケーキの予約が好調な出だしである。年賀葉書、喪中葉書等も動き出している。雪等の天候もあるが、引き続き積極的なサービスを展開し、好調をキープしたい。
		一般レストラン（経営者）	・年末年始を控えて、予約数の確保が出来ている。
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・来客数が増えているので、売上も上がる。
		設計事務所（所長）	・潜在的に建物を建てたい人はいるわけで、もしこれが実行に移る形の雰囲気であれば良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・悪いまま変わらない。年末年始に町内の商店街で行われる行事が、今年は取り止めとなっている。飾り付けをしていない。
		百貨店（販売促進担当）	・消費の低迷はまだまだ続くと思われ、必要なもの以外は購入しないという傾向が出ている。特に百貨店の高額品はプライス面で高いので更に敬遠されがちとなる見込みである。
		スーパー（統括）	・低価格の商品への客の寄り付きは強いが、利益の上がる商品が売れておらず経営的に厳しい。次から次へと食品の問題が持ち上がり対応が大変である。
		コンビニ（店長）	・悪いと言っている割には、買いに来る品物は若干減っているが、困っている様子はないので景気自体はそんなに変わっていない。ただ、精神的ないらつき、はけ口を探している状況が買物の不満にぶつかってきている。景気自体はそんなに変わっていないが、精神的に少し変わってきている。
		衣料品専門店（店長）	・定額給付金等による特需が多少見込めるが、生活必需品や生活に回ってしまい、衣料品の購買に結び付かない。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の買い控えの気持ちが、景気悪化のためますます強くなっていく。
乗用車販売店（営業担当）		・2、3か月先の商談も出ているが、数が少なく、内容もあり具体的ではなく不安定である。	

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
やや悪くなる		乗用車販売店（販売担当）	・毎月ミニ展示会をしているが、乗客数が増えず販売台数が伸びないため、12月に社運をかけて大イベントを行う予定である。恐らく極端な増加は見込めないため、このままの悪い状態は続く。とにかく12月の大イベントをすることで、流れを少し変えたい。
		自動車備品販売店（経営者）	・身の回りでは特に良くなる理由、条件が見当たらない。
		住関連専門店（仕入担当）	・節約に対する意識は根強く、客単価の低下は当面続く。また、乗客数を維持するための販売促進策もより必要になるが、最終利益の確保は困難な情勢である。
		遊園地（職員）	・原油価格の値下がりや有料道路料金の値下げなど、当社にとって追い風となる要素があり、集客面の下げ止まり傾向が感じ取れる。
		ゴルフ場（従業員）	・来場の予約数が増えない。
		一般小売店〔金物〕（経営者）	・これだけ毎日マスコミに景気が悪くなると言われると徐々に心理状態が駄目になる。ますます、購入が少なくなると危惧している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・年末商戦に入るに当たり施策をかけても客の反応は鈍い。ガソリン、灯油等の価格が下がってきたからと消費に走る様子もなく、消費者の財布のひもは相変わらず固い状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・林安、円高、マスコミの報道にも影響されて、個人消費、買物の仕方がますます慎重になっていく。
		百貨店（販売促進担当）	・長引く不況及び景気の先行き不透明感から、顧客の消費行動はより慎重になる。
		スーパー（販売促進担当）	・近隣の工場の従業員のリストラが報道されるにつき、次第に影響を受けることは必至である。気温が下がってきて衣料品も動き始めてはいるが非常に鈍い。価格の安い競合他社に客が流れていることもあり、価格志向は引き続き進む。ポナナス商戦も支給額が下がる業種が近隣に多く、競合との限られたパイの争奪で価格が一層下がり、売上全体としては下がる。
		スーパー（統括）	・冬季賞与の減額は、歳暮、クリスマス需要の大きなマイナス要因となる。
		コンビニ（店長）	・年末に向かいようやく予約等も動き始めているが、毎日の売上に占めるたばこだけが、タスポ効果から比率、販売、売上高共に異常な上昇を示し続けている。たばこを差し引いた売上高はマイナスを示し、総粗利額は減少している。週末の乗客数の落ち込みは良くなる気配はない。
		衣料品専門店（統括）	・今月、来月は年末年始の注文、納品が例年とそれほど変わりなくある。しかし、2、3月は予想がつかないほど客の買い控えが激しくなる。
		スナック（経営者）	・回復の兆しがまるでない。すべてが悪い方向に行っている。
		観光型ホテル（営業担当）	・クリスマス、年末年始と客の動きが活発な時期ではあるものの、企業の忘年会では業績の悪化により厚生費の節減がどこでも話題になり、パーティ予算が前年を下回っている。
		都市型ホテル（支配人）	・年末年始は、特にクリスマス以降の宿泊予約が極端に少ない。毎年それほど多くないが、今年は特に12月のクリスマス以降と1月一杯の先の宿泊予約が大変少なくなっている。ビジネスの需要が減っている。
		旅行代理店（従業員）	・急激な金融危機に伴う円高で購買意欲が薄れている。
		旅行代理店（支店長）	・経済全体の動きが厳しくなるなか、旅行に掛けるお金が今後は厳しくなってくる。年明けは、海外のサーチャージが下がるという好材料も一部あるが、やはり1～2月は例年厳しい時期なので、更に拍車がかかる。
		通信会社（経営者）	・先行き不安から、買い控えが続いている。必要最低限のものしか購入しない傾向にある。
		通信会社（営業担当）	・自分の周りにも仕事が無くなってしまった人が複数いる。働きたくても働く場所がないのが現実である。今までの蓄えでの生活となると家庭での新たなサービス等への関心は薄れてくる。
ゴルフ場（従業員）	・乗客数に関しては予約状況がかなり鈍くなっている。単価に関しても同様に動きが低調気味で、やや悪くなる。		
ゴルフ場（業務担当）	・秋のシーズンは前年比プラスになっている。ただ、年末年始それ以降の引き合いが極端に少ない。前年より下回りそうである。		

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
		競輪場（職員）	・他場の状況、他種競技共に同様の傾向にある。
		設計事務所（経営者）	・建設業界に明るい兆しは何もみえないので、もっと厳しくなる。
		住宅販売会社（従業員）	・今後、景況感の悪化により、店舗建設だけでなく居住用住宅やアパート建設についても影響が及ぶのは必至である。
	悪くなる	商店街（代表者）	・今までになく仕事量が少ない。いくら努力してもなかなかうまくいかず、この状況が続く。
		商店街（代表者）	・商店街のシャッター通りが最近特に目に付く。空いた店舗は入店がなく、かなりの勢いで増えている。客が来ないから店を閉める、閉めるからなおさら客は商店街に足を運ばなくなる、という悪循環が当分続くのではないが。
		商店街（代表者）	・来年が読めないので無駄な出費が出来ないと話す客が多い。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・秋になり特にひどくなっている。来客数や客単価の減少のため、非常に困っている。また、飲食店が暇にしていることが、大分売上に響いてくる。
		百貨店（総務担当）	・金融不安や株の不安定がテレビや新聞をにぎわしているもので、一般的にあまり関係のない婦人服も今はどんどん悪くなっている。今月より先も見通しが暗い。
		スーパー（経営者）	・生活防衛意識が更に強まる。
		衣料品専門店（経営者）	・同業者もまた1つ店を閉めている。将来の不安感が多い。
		家電量販店（店長）	・先行き不安定なためか財布のひもは固い。必要な物、欲しい物のみ購入する。
		家電量販店（営業担当）	・必要な物しか購入していない。
		乗用車販売店（販売担当）	・クルマの販売は良くない。月ごとに、8、9、10、11月と崖を転がるように悪くなっている。以前はサービスと整備が良かったが、それまで悪くなっているので先行きは非常に暗い。11月はいつも一番クルマが売れる時期であるが、それでも良くなかった。
		高級レストラン（店長）	・ほとんどの人が節約意識が強く、特に外食は一番控えるため、今後2、3か月で良くなることは有り得ない。
		一般レストラン（経営者）	・他の店に聞いても非常に悪いという意見が多い。他業種の話も聞いても、良い話を全然聞かず、非常に悪いという声が多い。
		一般レストラン（経営者）	・例年この時期になると泊まりでの忘年会、新年会の話が多く聞かれるが、そのような声は一件もなく、このまま過ぎてしまう雰囲気である。
		一般レストラン（経営者）	・飲食関係は、材料費の値上げ、コスト高ということで、ますます売上も減り、利益が少なくなる。
		スナック（経営者）	・県を中心街にありながら、夜の人通りが少なく、売上も非常に落ち込んでおり、先行きも厳しい。
		スナック（経営者）	・向こうが見えない世界情勢、日本もそこに巻き込まれている。客の財布のひもがとても固いように感じている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・賀詞交換が軒並みキャンセルされている。また、例年受けている忘新年会の客は、各部署が反対ということで、非常に小さくなってきており、大きな忘新年会というのは無くなってきているので、非常に心配である。また、今年、年度末までに新規ホテルが5店舗オープンするというので、新年早々安価な値段での販売、競争が激しくなるので十分注意していきたい。
		旅行代理店（副支店長）	・現況では景気低迷のため、企業の人員削減、減給等厳しい状況である。この先不透明で不安があるため、旅行にお金を掛けられない状況がなお一層強くなる。現状よりかなり厳しい状況になる。
		タクシー運転手	・県内法人タクシー会社は、今月一律1割の減車を実施するが、経営改善の根本的な方策が見い出せない。個人も企業も、経費節減はまずタクシー利用の軽減を考える。年末年始の稼ぎ時を迎えるが、タクシーに乗らず近距離なら徒歩や自転車、また家庭の自家用車での送迎が増える。
		タクシー（経営者）	・9、10、11月と前年と比べて売上が落ち込んでいるので、この先も悪くなる。
	観光名所（職員）	・別荘を購入する富裕層の株式等の資産が目減りが大きく、現状の経済情勢からして回復には相当の期間を要する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・売上額、滞留時間、乗客数共に落ちているが、落ちている原因が特定できない。根幹療法ができず、対症療法だけで今のところ何とかやっているのが現状なので、この傾向が続く。
		美容室(経営者)	・これからお金が何に出て行くかわからないと思うと、客はお金を美容に使えないと思っているのではないかと。少なくとも我慢できるところから切り詰めていくので、年末商戦は厳しくなる。
		その他サービス[自動車整備業](経営者)	・同業者とも、また客からも、良い話、将来に向けての良い話が聞こえてこない。
		設計事務所(経営者) 住宅販売会社(経営者)	・客の設備投資の見通しがない。 ・3か月後にどうなるか、分からない。ただ、良くなる要素がないというのが実感である。
企業 動向 関連	良くなる	その他製造業[環境機器](経営者)	・行政は年度予算であり、また当社の民間客は行政絡み又は大手で計画が年度替わりとなるため、受注は来月から上向く。
	やや良くなる	-	-
	変わらない	窯業・土石製品製造業(総務担当)	・全体的な需要量が縮小されているので需給が減っている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	・悪い会社と良い会社といろいろあるが、とりあえず2、3か月先まではまずまずの状況で推移する。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業(営業担当)	・明らかに受注量が減っている。ガソリンは元に戻ってきたが資材がまだ高騰しているところがあり、かなり響いている。
		窯業・土石製品製造業(経営者)	・例年、これからの時期は仕事の谷間になる。特注等の受注も期待薄の感がある。ネット販売も例年の実績には至っておらず、今後の展開に工夫をする必要がある。
		一般機械器具製造業(経営者)	・年明けから立ち上がる自動車の新規量産部品の売上により、多少、現状の悪化のピッチが緩和されるかもしれないが、従来手がけている部品に関してはいつ回復するのか状況は全く見えず、仕事量の更なる減少が懸念される。
		一般機械器具製造業(経理担当)	・いろいろな業種で注文が減っている。良くならない。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・景気悪化のなか、今でも減少傾向にある設備投資の更なる減少が予想され、今後受注に大きく響く。
		輸送業(営業担当)	・物資を見ると消費は選ばれており、安価な商品の荷動きは良いが、円高が響いて輸出貨物量は落ち込んでいる。見通しも良くない。
		通信業(営業担当)	・販売店の販売量を見ても大幅な販売量の増加はなく、特売においてもサービス内容よりも、まずは販売額が購買の大きな決め手になっており、お金を使わなくなっている。今後この傾向は更に続き、景気はやや悪くなる。
		司法書士	・やはり不動産登記の落ち込みが激しい状態がこのまま続いていく。
	悪くなる	食料品製造業(営業統括)	・期待された国産の新酒の販売も思ったほど伸びず、長期化する円高の影響により徐々にボディーブローが効いてきて、国産メーカーの体力は急激に衰えてくる。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	・目にみえて仕事量が減っている。どこも厳しい様子が見て取れる。
		化学工業(経営者)	・12月支給のボーナスは何とか例年並みに支払わなければならないと考えているが、仕事が無いため関連会社へ何人か出向させて人件費の節約をする予定である。
		金属製品製造業(経営者)	・下期が悪く、その後の見通しは大変つきにくい状況である。
一般機械器具製造業(経営者)		・12月より受注量が減少するという情報であるが、既に当月よりその数字になっていて今後更に減少する方向にあり、全く将来が見通せない。	
電気機械器具製造業(経営者)		・一部の試作があるだけで、今までやっていたものについても減産になっており、全く見通しが立たない。	
電気機械器具製造業(経営者)		・取引先からの受注見通しは来月以降も低迷が続くようである。	
	電気機械器具製造業(経営者)	・設備投資関連はまだ今のところ大丈夫であるが、これから来年にかけては全てが止まるということを得意先から聞いている。今は良いが、来年は恐ろしいことになる。	

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
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・メーカーの在庫圧縮にも一因があり、3月末までにまた次の減産が来るのではないかと、びくびくしている。また、4月以降の見通しが立たないなかでは、非常に切り詰めた体制に入らざるを得ないので、見通しが暗くなってきている。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・個々の企業だけではなく業界全体に危機感が漂う。倒産等が心配される。
		建設業（総務担当）	・建設業は引き続き企業倒産が続いているため、材料納入業者の方が企業を選別している様子が見受けられる。結果、高い材料しか買えない状況にもなりかねず、ますます悪循環になる。
		金融業（総務担当）	・予算の更なる削減が求められていて、購入する物品価格の高止まりや値上げが今後も続くため、非常に厳しい状況が続く。
		広告代理店（営業担当）	・年を越せない中小零細企業が何社出ることか。多くの営業先で「あそこは経営が危ない」という話を、尋常ではないほど聞くようになってきている。
		経営コンサルタント	・企業や個人の中には、新規創業や第2創業として事業を興そうとする者も一定数あるが、全体的には既存企業の中に存続できるか否かの瀬戸際に立っているところが大変多くなっている。
		社会保険労務士	・景気後退により売上が落ちている。冬季賞与を見直す事業所が増えており、年末商戦に影響が出る。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・今後、更に売上や生産高が減少する企業が増加し、投資の抑制が進む。
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）	・今までに無く仕事量が少ない。いくら努力してもなかなか上手くいかない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・この時期、少しの求人はあるものの競争が激しいことと、厳選が一層強まり、前年同時期と比べ環境は一変している。
		職業安定所（職員）	・新規求人数及び有効求人数が11か月連続して前年を下回って推移していることと、原油高及び原材料の高騰に伴い、収益面等への悪影響がみられる。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・新規求人数は、ほとんどの産業で前年比を下回っている。採用をしばらく見合わせたいとする企業が増加している。雇用情勢は厳しさを増すものと思われ、景気に与える影響が懸念される。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・求人職種が限定されてきている。特に、より専門的知識を持っていることが就職に有利に働くように感じる。
	悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・自動車関連については、派遣にしても請負にしても、ある程度生産量の目鼻が立ったということか、契約が年内の打ち切りということが新聞紙上にも出ているところである。事実、それに関する自動車関連の部品、電気、電子の部品、こういった物も当然落ちてくるという色が濃くなってきている。
		人材派遣会社（社員）	・これまでの経験から、サービス業のほうは若干4、5か月から半年遅れて連動して動くのだが、契約年度が今までの複数年度から単年度に変わる方向性で考えられているようである。
		人材派遣会社（営業担当）	・経済の負の連鎖が広がり、各業界に影響が出ている。
求人情報誌製作会社（経営者）		・広告受注が非常に悪くなっているため、先行きも悪くなる。	
職業安定所（職員）		・人員整理や契約打ち切りの動きはまだ増加していくものと予想され、予断を許さない状況である。	
職業安定所（職員）		・派遣社員の契約解除や雇用調整の検討情報があるため、事業主は求人を抑える。労働者は雇用不安が増大する等、雇用失業情勢は悪化の方向へ向かう。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関（経営者）	・受注予測が出来ないことから、企業は慎重な姿勢を崩さず、一層の引き締め策を打ち始めている。過去に無い急激な減速のため、求人市場は大きく混乱している。

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	タクシー運転手	・タクシー業界では来年、規制の見直し、法改正で需要と供給のバランスが均衡してきて、運転手にとっては収入が少しは良くなり、景気はやや良くなる。
		設計事務所（所長）	・政府の土地税制及び住宅ローン税制が良くなるような雰囲気、物価も落ち着き、上昇に転じる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅、不動産の動く時期でもあるが、住宅ローン金利が下がったことや過去最大の住宅ローン控除が実現すれば、消費者に購入意欲が出てくる。また、売主業者の決算前の大幅値引きが期待でき、販売量が増加する。
		住宅販売会社（従業員）	・2～3か月先には税制優遇もはっきりし、今、買い控えをしている客が動く。
	変わらない	一般小売店〔茶〕（経営者）	・公共料金の引上げが相次いでおり、景気は悪くなる一方なので、客は買物を控えている。年末だというのに商店街に全く人通りがないので、今後も厳しい。
		百貨店（管理担当）	・年末年始の販促準備として前年の販売データを見たところ、前年並みの販売量を確保できると判断したので、年明け、春先までは目標を高めで進めていく。
		百貨店（広報担当）	・防寒アイテムの繁忙期に向けて、価格政策を実施し、客がイメージする価格に近いプロパー商品の再投入を図っている。シーズンに入ったころの価格帯からは2～3割抑えた、値ごろ感がありながら今年のトレンドを捉えた商品の動きが良い。今後も、この動きが続く。
		百貨店（販売促進担当）	・依然として景気の低迷は続くが、一部円高還元商品への期待もある。ボーナス額の減少などにより、歳末商戦も継続して厳しいが、価格帯を見直して買いやすい商材を適時に提供することで、購買につなげていく。
		百貨店（販売促進担当）	・小売ではセールや年末年始需要など、商戦シーズンとしての盛り上がり要素はあるものの、全体的な低単価傾向とセール後の反動でプロパー品の初動が遅くなる。
		百貨店（営業企画担当）	・物価高騰の影響は沈静化しつつあるが、金融不安の消費者に与える影響は大きく、改善の兆しは今のところ感じられない。
		百貨店（店長）	・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な株価下落、急激な円高による日本の輸出企業の減益予測や証券会社の損失拡大など、不安要素が改善されていない。冬のボーナスの減少予測など、年末の消費を改善する要因もない。消費者の消費全般に対する抑制意識は今後更に強まる。
		スーパー（店長）	・現段階で店ですべてやりつくしている状況であるが、ここまでしてもなかなか数字が改善されない。特に、価格面では第一競合店との価格合わせを徹底して行っているため、当店が高いとか安いということはなく、良い物をしっかりと売っており、接客サービスも向上しているが、なかなか思うように結果が出ていない。この状況はしばらく変わらない。
		スーパー（仕入担当）	・店頭販売価格の下落による各社間の競争が激しくなり、客の選択肢は増え、シェアの奪い合いの様相となっていく。
		スーパー（統括）	・客の買物動向を見ていると、広告掲載の価格を強調した頻度品などには朝行列を作っても買物に来るが、目的の価格強調品だけを買ってレジを通過するという買い方が非常に目立つ。この状況は今後2～3か月先も変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・来店客の使用している車両等に傷みがかかり激しく見受けられても、なかなか台替えにまで話が進まず、苦戦することが多く、契約にもつながっていかない。この状況は今後も変わらない。

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
		乗用車販売店（販売担当）	・大型トラック部門というのは建設関係に従事している客が多いが、ここに来て、上場会社が2～3件つぶれており、受注の減少やミキサー関係の建設減など、社会情勢が良くない状況である。建築関係が伸びないことには、大型トラック部門が伸びることはないので、悪い状態のまま、来年3～4月ごろまでは変わらない。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・1年のなかでも稼ぎ時である12月に向けて来客数が伸びていくはずが、今のところあまり伸びていないので、先行きの景気もあまり回復するということはない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・3か月後の披露宴の予約状況は少し上向きつつはあるが、まだ楽観視はできない。世の中の景気があまり良い状態ではないので、披露宴にも影響するのではないかと心配している。
		旅行代理店（従業員）	・海外渡航を取り巻く環境は依然として厳しいものがあるが、来年1月からの燃油サーチャージ値下げ、円高等の追い風要素も出てきてはいる。しかしながらそれらが業績に結び付くにはまだ時間が掛かるため、ここしばらくは今の厳しい状況は変わらない。
		タクシー（団体役員）	・チケット契約企業の交通費削減と、一般利用者の節約傾向は今後も続くので、新年の各行事が行われたとしてもタクシー利用には結び付かない。
		通信会社（営業担当）	・同業他社の新サービスが開始される予定があり、デジタル、インターネットへの関心は高まると思われるが、当社としては苦戦が見込まれる。
		通信会社（営業担当）	・地上デジタル対策としての需要はあるものの、新築戸建の減少や月額利用料への拒否反応により、ほぼ横ばいの推移となる。
		観光名所（職員）	・11月のかなり良かった状況がこのまま継続する。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・マクロ的には厳しいが、顧客ニーズにマッチしたライブや文化的イベントを提供できれば関連商品、サービスへの波及効果は期待できる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・食料品関係はそこそこ何とか維持しているような状況であるが、値段が1円でも高いと買ってもらえない。非常に利幅が少なくなっており、難しい状況に入っている。その他衣料品などは買い控えて見向きもしてくれない。今後も厳しい状況が続く。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・12月の歳末商戦に向けて、値ごろの安い商品でないと売行きがあまり良くないので、バーゲンの前倒し等で乗り切りたい。今後もこういう状態が続く。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・これから先良くなるという要素が見当たらない。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・年度末に掛けての案件数、1案件当たりの金額が減ってきている。このままだと法人の仕事が減り、年度末に掛けてはあまり期待できない。
		百貨店（総務担当）	・高額耐久消費財、宝飾雑貨等の売上は更に落ちていく。百貨店の売上を支えてきた分野だけに、厳しい状況は長く続く。
		百貨店（企画担当）	・原油価格や商品先物価格は一時より低下してきているが、仕入価格、販売価格の低下には当面つながらない。さらに不安定な金融、証券市場と企業の業績悪化による収入への影響は、今後、慎重な購買態度を更に促す。
		百貨店（営業担当）	・過去においても景気に影響を受けづらい婦人服、婦人服飾雑貨の売上が大幅に低下しており、景気後退を実感している。消費マインドの冷え込みが払拭されるにはしばらく時間が掛かる。
		百貨店（営業担当）	・セール販売等の拡大で商品単価の下落による売上の減少が懸念される。衣料品関連では、既に生産調整に入っているとの情報もあり、販売点数の横ばい、単価ダウンによる売上苦戦が予想される。集客増による下げ止まりにブレーキを掛けることが命題になり、同業他社との競争激化が必至である。食料品についても前年からの相次ぐ値上げにより売上は増加したものの、来年は一段落して大きな伸びは期待できない。しばらくは厳しい状況が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・駅ビルの改装に伴い来客数が減少している。どこの店舗も食料品を強化しており、来客数に直接影響が出ている。コート、ブーツ等の冬物主力商品がどこまで伸ばせるかが今後の売上に大きく関係してくる。

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
		百貨店（業務担当）	・石油、特にガソリン等の値段が下がってきたものの、実際の物価までは連動して下がっていない。先行きに明るい展望が何もなく、現状の不安しかないことが、購買意欲の低下につながっている。年度中は特別に好転するような何かがない限りは同じような傾向をたどるしかなく、非常に厳しい。
		スーパー（統括）	・ガソリン価格は下がったが、駐車台数の前年割れが続いている。政治も含めた社会不安があり、財布のひもがなかなか緩まない状況はこれからも続く。
		スーパー（経営者）	・年内は何とか今までの延長線上で行くと思うが、年明けは客の気持ちも節約モード一色になってくると思うので、非常に厳しくなる。
		スーパー（統括）	・世界的な不況の流れから雇用環境が悪化してきている。心理的な要因もあるせいか、客の生活防衛意識が段々強くなってきており、この先しばらくは更なる消費の停滞を避けられない。
		スーパー（仕入担当）	・国内、海外共に世界的な不況感が強く、消費はますます冷え込む。特に、クリスマス、年末は商品の売価が上がるが、高い商品は売れない。
		コンビニ（経営者）	・駅前立地の当店は、年末に比べ年始は連休が重なる影響もあり毎年苦戦をする。このところの3連休では今までより売上が良くない。連休中は店の前で工事をしている職人の仕事も休みになる影響だと思うが、それ以上に前年を下回るものがあるのは、一般客も少し減少しているからであり、先行きは少し悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果が更に薄れ、期末に向け競争店の出店が予想される。また、プライベートブランド商品等、低単価商品への切替え、構成比アップが進む。
		コンビニ（店長）	・クリスマスケーキ、おせち等の予約状況の出足が悪い。どのくらい予約が取れるかはこれからの努力次第であるが、前年より落ちそうである。
		衣料品専門店（経営者）	・婦人アウターの単価の良い商品の動きが良くない。売上は年末に向かって厳しい状況になる。
		衣料品専門店（次長）	・原油、材料費についてはやや改善してきているものの、今度は金融不安の心理的影響で来客数が少しずつ減少している。防寒物についても安い値段で暖を取れるようなものを購入する傾向があり、石油ヒーター、ホットカーペットより、こたつや中綿物で寒さをしのぐ商品の比重が高くなっている。来客数の減少と、単価ダウンが今後も進む。
		家電量販店（統括）	・各企業業績の下方修正に伴う株価低迷は、耐久消費財の購買意欲をますます減退させていく。
		乗用車販売店（営業担当）	・高額車種はもとより軽自動車も低迷し始めている。中古の話も減少していて高年歴車の客も買換えを渋っている現状から考えると、先行きも厳しい。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・一部上場の競合店の出店が止まらない。近隣に出店があるとその店が2割ダウンしてしまうため、影響が大き過ぎる。差別化に掲げる推奨品等は高単価のため売りにくく、以前よりも価格のシビアさを求められており、サービスの質では追いつかないので、先行きも厳しい。
		高級レストラン（支配人）	・客の動きが鈍く、予約の電話が減っている。法人の予約も少なくなっていたが、ここに来て一般客の予約も減少気味になってきている。
		一般レストラン（経営者）	・全く先行きがみえず、市場もかなり暇な様子である。これから暮れにかけて、忘年会の予約もまだ入っていない状態なので、先が見えない。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後も金融ショックからなかなか抜け出せず、悪くなっていく。周りも契約社員等が皆解雇されたり、リストラの話が多い。会社の動きも全然良くなく、お金を使って酔っ払っているという客がほとんど見えなくなっている。
		都市型ホテル（支配人）	・先々の販売量も前年に比べ悪化している。
		旅行代理店（従業員）	・団体旅行の見積件数が少なく、受注件数も少ない。国内の宿泊施設の予約担当者からも、軒並み予約件数が少なくなっている話を耳にしている。
		旅行代理店（従業員）	・海外での事件事故が多く報道されているため、先行きはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・客はとりあえず先が不安でお金が使えないという状態なので、先行きも厳しい。

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
悪くなる		通信会社（営業担当）	・担当エリア内の自動車メーカーの工場で大規模な人員整理が年末に行われる。サービスの加入実績に影響が出る。
		通信会社（営業担当）	・競合他社攻勢は今後も継続する上に、客の消費支出の抑制も続く。
		通信会社（総務担当）	・解約に向けた動きが水面下で広がっている恐れがあり、特に、大型集合住宅で数件解約が見込まれている。さらに、当社の近隣にあるファミリー向けレジャー施設が来客数減少のため、来年1月に閉鎖が決まったようである。
		通信会社（管理担当）	・年末の販売トレンドが翌年度の第一四半期に影響するので、しばらくは減少傾向となる。
		ゴルフ場（支配人）	・会員専用のコースではあるが、会員の来場比率が60%を占めるようになり、2～3か月先の予約も会員中心で、ゲストが減少し始めている。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・景気の低迷で、このところ生徒数の減少が著しくなっている。先行きも厳しい。
		その他サービス〔結婚式場〕（従業員）	・予約数の伸び悩みは今後も続きそうである。
		設計事務所（所長）	・景気全体が非常に悪くなっていると同時に、業者間の過当競争が非常に激しくなっており、12～3月までの間に仕事が増えるような見込みがない。
		設計事務所（職員）	・好転に転じる材料が見当たらない。
		商店街（代表者）	・来客数、売上が減少しており、今後もその状況は続く。何か具体的な方策が出てこない限りは難しい。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・県内で大型のショッピングモールが相次いでオープンしており、大型店の価格競争が激しくなっている。一般の小売店には厳しい状況になる。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・給料、賞与が上がらない不安や、オーバーストアのため、悪くなる。
		百貨店（売場主任）	・ボーナスの削減等は、今後の消費動向に大きく影響するものと思われる。
		百貨店（総務担当）	・企業収益の圧迫から第2次リストラ等を受けた雇用問題が顕在化し、併せて所得水準の低下が予測されるため、消費者は更なる自己防衛に走る。
		百貨店（総務担当）	・経済不況に伴い、来客数、買上単価、売上高共に10%程度落ち込んでいる。財布のひもは当面緩くはならない。
		百貨店（広報担当）	・ボーナスの支給が各社共におぼつかなく、支給されたとしても、客は物を買うような心境にならない。
		百貨店（営業担当）	・客の目は厳しく、セールにも踊らず慎重で、何をやっても当たらず、やるだけ経費倒れになっている状況である。競合も含め、価格重視に頼りすぎ、単価が上がらず悪循環であり、この状況をすぐに解決することは非常に難しい。
		百貨店（販売管理担当）	・景気対策への期待感が薄いことや、ボーナスの減少、企業倒産件数の増大など、収入減が切実な問題として表面化してくるため、消費は更に低迷する。
		コンビニ（経営者）	・歳暮ギフト、クリスマスケーキ等の予約が大きく落ち込み、回復しそうにない。
		衣料品専門店（経営者）	・景気の冷え込み感がセールにどの様に影響するか不安である。客は必要以外の物は購入しないし、プライスにも敏感で、価格下げ幅が大きくなり、売上、粗利益共に不安材料が多い。他地域の大型店のセール前倒しも気になるところである。
	衣料品専門店（経営者）	・客は暗いニュースばかり耳にしているため、買物への意欲があまり見られず控えめである。また、体感温度で服を選んでいるため、小物で間に合わせているようで、今からバーゲン待ちの話も聞こえる状況なので、先々あまり良くなれない。	
	家電量販店（経営者）	・足元の消費の減速と今後への好材料不足から、回復には時間を要する。	
	家電量販店（営業統括）	・年度末になり、企業の本決算に当たり、企業業績の低迷で来年度に向けてのリストラ策や設備投資削減の方向での話为中心になるため、消費者の心理は更に冷え込んでいく。	
	乗用車販売店（経営者）	・世界同時不況のような状況になってきているが、これが日本経済に広がり一般消費者にも浸透した場合、消費行動は相当冷え込み、売上に影響する。まだまだ落ち込む要素は出ている。	

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
		乗用車販売店（渉外担当）	・金融不安の解消は来年3月以降との情報であり、倒産増、雇用問題、消費財価格不安定など身近に不安材料が蓄積されている。よって年末年始の需要活気も期待薄であり、特に、高額商品の低迷が懸念される。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・昨今のメディア報道等で、消費者は消費行動に対して慎重になっている。年末賞与支給以降の動向が気になるところである。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・1年で1番商品が動く時にこれでは、年明けは最悪に間違いない。
		一般レストラン（店長）	・今のところランチだけは何とか持ちこたえているので、今の調子でランチの客が少なくなったら、2～3か月先は店の存続が危ぶまれる状況にまで追い詰められている。
		都市型ホテル（経営者）	・ホテル周辺のコンベンション施設での大型イベントは海外からの客が激減しており、宿泊やそれに伴う宴会等すべて縮小傾向にあるなど、多大な影響が出始めている。また、一般宴会や婚礼等についても客単価が減少しており、すべてのセクションで先行きは不透明なので、悪くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・この経済危機を脱け出すきっかけが一切みえない。今後もしばらくは悪化が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼受注件数が伸び悩み、1婚礼当たりの来賓人数も減っている。さらに景気不安もあり、披露宴の親からの負担も減っており、悪くなる。
		タクシー運転手	・会社の交通費はますます厳しくなり、同時に営業区域の交通規制が厳しくなっている。早く減車措置を取らないと、空車であふれ返ることになる。
		タクシー運転手	・先行きの不安から、客は守りの生活に入っており、今後のタクシー利用は控えたいという話をよく聞いているので、利用率は下がっていく。
		タクシー運転手	・あちこちの会社がばたばたとつぶれている。タクシーは、そうした影響をすぐ受けるため、良くなるわけがない。
		タクシー（団体役員）	・これだけ景気が悪くなると、客の利用が少なくなるので悪くなる。
		美容室（経営者）	・客がディスカウント店に流れているようなので、今後も厳しい。
		設計事務所（経営者）	・当社は6割が行政の仕事であるが、構造事務所の範疇である耐震診断の設計のみで、意匠設計はほとんどない。1つの仕事を低価格入札で取り合うような状況なので、年度末には業績が悪化する。一般設計についても全く動きがなく、客も少し様子を見ようという雰囲気である。
		設計事務所（所長）	・今年の始めからの計画物件も決まっていないうし、これからはますます厳しくなる。
		住宅販売会社（経営者）	・不動産市場が急激に冷え込んでしまい、その上銀行の建設、不動産業への融資が貸し渋りや貸しはがし等により、中小企業は資金不足に陥っており、今後も厳しい。建設、不動産、中小企業への融資を復活させるような金融機関への対策や、住宅事情が回復するような対策が早急に必要である。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場の集客数、資料請求等の件数共に減少している。したがって、今後の成約及び売上は大変厳しくなる。
住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン控除の条件が良くなるが、まだ動きはない。厳しい状況は今後も続く。		
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・販売量の落ち込みがあるのはもちろんだが、新規の引き合いが減っているので、将来的にも期待できない。		
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（経営者）	・11月になって急に悪くなったので、これ以上大幅に悪化するということはない。	
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・いくつかの企業からの注文を見ていると、やはり横ばいの状態が続いていると実感している。今後もこの状況が続いていく。	
	建設業（経理担当）	・景気が良くなるような要因は何もない。近隣では同業はもちろん、他業種でも悪い話が続いている。	
輸送業（営業統括）	・年度末に掛けて多少発注数が伸びるものの、見込めるオーダーの数がまだ少ない。		
社会保険労務士 税理士	・良くなる要因が見当たらない。 ・株価がこのままの低水準を保ち、円高もこのまま推移するような現在、悪い材料がこれ以上は現れないと思われるため、景気は横ばいで推移する。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	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より、マンション建設は計画が中止になるなどで、近い将来の建築件数が少なく、今後の営業活動の見通しは明るくない。
		繊維工業(従業員)	・これだけ景気が減速すると、消費者はまず衣食住のうち衣を節約し買い控える。したがって業界として消費が冷え込むばかりか、諸物価高騰分を価格に転嫁できない。現在、春夏物の引き合いがほとんどない状況が続いており、当業界の景気は底を打っているようである。今後2～3か月はやや悪くなるか横ばい傾向で推移する。
		出版・印刷・同関連産業(総務担当)	・受注件数、月間売上も約2割減となっており、先行きが大変不安である。
		化学工業(従業員)	・原油の値下がりを理由に、値下げ要求が増加している。商品の動きは悪く、減産する予定である。
		プラスチック製品製造業(経営者)	・原油価格の高騰が一段落したため、取引先から早くも値下げ要請が来ており、年明けから実行予定なので利益は全く出ない。
		金属製品製造業(経営者)	・リピート品も減る一方で、新規営業の成果も全くない。価格の問題ではなく、発注するものがないようである。この閉そく状態が続くそうである。
		一般機械器具製造業(経営者)	・受注量が最低の状態になっているので、この先も厳しい。
		電気機械器具製造業(経営者)	・まだ受注残があるため、例年と同じ仕事量が確保できているが、ここ1～2か月はプレハブ住宅向けの商品受注が減少に転じており、先行き心配である。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	・仕事、注文がないという大変な事態になっている状況で、先行きも悪い。
		その他製造業〔化粧品〕(営業担当)	・現在の市況が続くようだと、消費者は美容に掛ける費用を絞り込む。薬剤の消費量も右肩下がりとなり、売上、利益が低下する。
		金融業(審査担当)	・原材料の高騰及び急激な受注減少により、建設業及び製造業の業況は一段と厳しさを増す。
		金融業(支店長)	・取引先では当面、売上の増加見込みもなく、またそれに対する政府の緊急特別融資もかなり審査が厳しいため、中小企業にはあまり効果が得られず、年末に当たってかなりの資金難が生じるものと思われる。
		不動産業(経営者)	・売買は買い控えがあり全く動かなくなっているため、2～3か月後も厳しい。
		不動産業(総務担当)	・オフィスの入居状況は悪くはない状況が続いているが、店舗系のテナントの中には原材料の値上げや売上低迷などの理由から、賃料の値下げを切実に訴えてきている店舗もある。年末商戦次第のところもあるが、この傾向は今後もしばらく続く。
		広告代理店(従業員)	・原油が下がっているのに、製品を作るポリエチレン商品の価格が下がらない。数度にわたる材料値上げの時も、製品販売価格を上げられなかったため、収益が圧迫されている。
	悪くなる	食料品製造業(経営者)	・将来への不安から、客の購買意欲がわからない。
		出版・印刷・同関連産業(経営者)	・全く先が見えない。案件もない。提案も検討の対象にならない。ガソリン等が下がっても、化成品などは一度上がった下がらない。
		金属製品製造業(経営者)	・幸い、当社は多くの業種の仕事をしているので、新規事業はないがメンテナンス等の仕事で細々と食いつないで、景気回復を待つしかない。
		金属製品製造業(経営者)	・ここまで冷え込んでしまうと、急に良くなるとは思えない。当社の得意先は輸出企業であるが、円高、アメリカ、中国の影響で輸出企業は厳しく、国内向け産業も良くないため、景気が回復するとは思えない。
		一般機械器具製造業(経営者)	・取引先の雰囲気は、どれも相当悪い。仕事が半分になったと言っているところもある。当社では受注して加工したにもかかわらず納められない品物が結構倉庫に入っている。今後もっと悪くなるとほとんどの取引先が言っており、大変なことになりそうである。
		電気機械器具製造業(経営者)	・今まで、全国的に納めた製品のメンテ修理が非常に多くなって、新規受注がほとんどないような状態が始まっている。今後も新規需要が出る見込みは非常に少ない。

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
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・当社のトラック部門は春先からずっと順調に来ていたが、10月半ばから材料が動かなくなってきて、来年3月には今までの半分になるような状況になっている。他社同様、これから当社でも契約社員を解雇するので、良くなるのは4月ころからである。これからは我慢の月になる。
		建設業（経営者）	・材料関係が原油の高騰から今は下がっているが、建築材料は鋼材は下がり始めているものの、他の材料は下がるよりも上がっているようであり、今後は悪くなる。
		輸送業（経営者）	・これだけ景気が悪くなってきており、この先すぐ我々零細企業が回復できる状態にない。いつ倒産してもおかしくない状況であり、先行きは悪くなる。
		金融業（従業員）	・投資候補先の会社で、ここ3か月の売上が下がっており、年明け以降の売上も確定していないところが多いので、先行きは悪くなる。
		金融業（審査担当）	・企業業績は悪化しており資金繰りも厳しくなっている。金融機関は融資姿勢を厳しくさせており、セーフティネット保証の効果も今一つと言わざるを得ない。年末に向けて経済環境はますます厳しくなる。
		司法書士	・株価の低迷と円高により利益は圧縮されており、改善の見通しが無い。
		経営コンサルタント	・日本のコンピュータソフト開発において、人件費が安くて人材確保が容易な中国、ベトナム、インドなどに拠点が多数作られてきたが、こうした企業からの相談が増えている。これまで確保できていた国内企業からの受注が減少している。発注が他へ移っているのではなく、システム更新の時期を後ろへずらしている受注先が多いという。各企業とも、景気後退の備えに入ってきている。
		経営コンサルタント	・製造業がかなり悪くなる。特に製造装置関連で受注が10月ごろから半減又はストップしているケースもある。信用保証の特別枠の申込に殺到している状況なので先行きは悪くなる。
		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、客先の活気がなくなってきているので、更なる仕事量、受注量の減少が予想される。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・セーフティネット保証制度の指定業種に映像制作業が入っていないので、業界全体として融資状況が大変厳しい状態になっている。年末、年度末に向かい、更に厳しくなる。
その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・来年度の予算に対する取引先からの返事がまだ出ていないので、今後の仕事のめどが立たない。		
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）	・取引先増員オーダーの見通しが少なく、後任のない人員削減による終了者が増えてきており、底が見えない。
		人材派遣会社（営業担当）	・全体的に求人数は落ち込むように思えるが、年度末の短期的な需要や来年度に向けての需要が出てくるのではと期待している。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人数の減少、及び雇用形態がパート、アルバイトに偏った傾向は今後も続く気配である。決して良くない状況が続く。
		職業安定所（職員）	・求職者数は増えているが、それに伴って求人数が増えている状況にはないため、就職が困難である状況は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・製造業の事業所を中心に受注量が大幅に減少しているとの声を聞く。また、前年はなかった従業員の雇用維持に関する助成金の相談を受けるようになってきている。この状況が今後も続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・派遣での仕事が少なくなり、業務の見直しにより人員カットの動きが予想され、厳しい雇用環境が見込まれる。
		人材派遣会社（業務担当）	・年明けには受注が落ち着き、低い水準で推移していく。
		人材派遣会社（営業担当）	・自動車、自動車部品、証券、保険と求人が無い上に、派遣スタッフの終了告知が相次いでいる。また、銀行、信託も横ばいのまま改善の兆しが現れない。
求人情報誌製作会社（編集者）		・新卒採用におけるダメージはむしろ来期に出てくる。新卒、中途にしても採用予算の削減は避けられない。	
職業安定所（職員）		・小売業の店舗閉鎖が続いている。また、製造業では受注が半減し、雇用調整が行われているが、いつまで存続できるか不安視している。新規求人数は大幅な減少が続いており、雇用情勢は厳しくなる。	

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
		職業安定所（職員）	・原油高や原材料高騰による値上げ、また今後なされる値上げ等により、買い控えなど個人消費は低迷している状況にあり、企業収益の圧迫が続いている。このような中、追い討ちをかけるように米国の金融危機から始まった世界的な金融不安の影響、急激な円高から、雇用調整の情報もあり、景気は悪くなる。
		職業安定所（職員）	・新規求人の減少傾向が進行している状況なので、やや悪くなる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・今の求人採用の動きは非常に保守的で厳しく、減少傾向にあるが、この状況はすぐに回復するような感じではなく、しばらくは続く。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・来年度新卒採用の募集状況を過年度求人実績企業へ確認しているが、採用中止や保留企業が例年より非常に増加している。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・株価も落ち込み、一般的に景気が悪化しており、企業は採用を控えようとする。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・景気不況のあおりが、労働市場の悪化に更に拍車を掛けていく。
		人材派遣会社（営業担当）	・景気の回復は絶望的である。求人数が減少し、求職者は増加する。たとえ3か月後景気が回復しても、すぐには雇用の回復は望めない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・外部募集に対するコスト抑制の動きが強く、人材配置による内部調整を行う企業が多い。年内採用に対しては、特にシビアに動いている。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・これまでは、不況でも元気な業界があって、それがけん引して突破口を開いたのだが、これだけ全業種総崩れとなると、もはや手の施しようもない。
		職業安定所（所長）	・景気後退により企業の採用意欲は引き続き減退する。また、休業など、雇用調整に関する相談が寄せられていることから、年末及び年度末での離職者の大幅な増加が懸念される。
		職業安定所（職員）	・金融危機、円高により急速に景気が冷え込む中で、製造業は大幅な減産と設備投資の抑制を行い、卸売、小売業では消費意欲の低迷があり、不動産業は市況の悪化、建設業では不動産業における市況の悪化に伴う受注量の減少などがあり、企業の雇用を抑制する姿勢は一層濃くなる。
		民間職業紹介機関（職員）	・ここしばらくは求人数、採用数共に良くなる兆しが見えていない。3月決算企業の来期計画が出てくるのは年明け以降になるが、景気動向、心理要因共に明るい材料が少なく、しばらくは厳しい環境が続く。

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる やや良くなる	一般小売店〔土産〕（経営者）	・各部門の売上は伸びており、景気が悪いという実感はない。今後もしばらくは、売上の拡大が続く。
		衣料品専門店（売場担当）	・年明けにはクリアランスセールが始まるため、現在の買い控えの反動で、売上は良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・半年前と比べると現在の動きは良くなっており、今後はやや良くなる。
	変わらない	一般小売店〔薬局〕（経営者）	・今後、地元では企業の倒産、廃業が見込まれる。ボーナスも期待できないため、悪い状態が続く。
		百貨店（企画担当）	・11月の売上の落ち込みが著しいため、当面は厳しい状態が続く。
		スーパー（店員）	・年末から年明けにかけても、良くなる要素は見当たらない。厳しい状況が今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・今後もタスポ効果が持続し、売上の好調は継続する。
		衣料品専門店（企画担当）	・来客数の増加は見込めず、1人当たりの買上点数は減少が予想される。そのため、売上は今月と同様、前年同月比で8割程度が続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・原材料価格の高騰により、メニューを値上げせざるを得ない。そのため、客足の伸び悩みは今後も続く。
		都市型ホテル（従業員）	・宿泊の予約件数は、前年同月と変わらない。

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
		通信会社（サービス担当）	・客は品質より安さを求めているため、今のサービスでは販売量は伸びていかない。
		テーマパーク（職員）	・今後近隣の道路整備が整っていくため、好調を持続する。
		ゴルフ場（企画担当）	・予約件数を見る限り、今後も好調が続く。
		美容室（経営者）	・客との会話では、明るい話題が出てこないため、当分この状態が続く。
	やや悪くなる	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・取引先の居酒屋や飲食店では来客数が減少しており、この状態は当分続くと話す店主がほとんどである。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・景気の悪化に伴い、客は付き合いの範囲を狭くしている。贈答品は贈る、お返しするの関係によって購入されるため、2、3か月先にはもっと厳しくなる。
		百貨店（企画担当）	・割引や有名人のイベントを仕掛けても、反応はほとんど見られない。客の引き締めは固く、当面は厳しい状態が続く。
		百貨店（売場主任）	・景気が悪いと盛んに報道されていることもあり、買物しにくい雰囲気がある。また、購買意欲も低下していく。
		百貨店（販売担当）	・セール時期に入るが、セール対象外の売場は閑散とする。
		百貨店（販売担当）	・定番商品は、今後セールの対象になるかという問い合わせがある。セール品でも、1万円以上の価格になると客はシビアである。自動車メーカーの減産等による影響で、東海地区には好材料がない。今後も厳しい状況が続く。
		スーパー（経営者）	・近隣では超大型店が改築オープンするため、中小スーパーの大半は生き残ることさえ難しいのが現実である。
		スーパー（経営者）	・ボーナスも減少しているため、消費は今後ますます慎重になる。
		スーパー（店長）	・自動車産業の落ち込み等により、客の購買意欲は萎縮している。今後も不安を抱える客が多く、厳しい状態が続く。
		スーパー（営業担当）	・販売点数の前年割れが続いており、年末年始も厳しい状態は継続する。
		スーパー（仕入担当）	・割引カードやチラシを持って買い回りする姿勢が、老若男女を問わず強まっている。そのため、年末年始も厳しい。
		コンビニ（エリア担当）	・店舗周辺の工場では、従業員の解雇が続いている。今後はその影響が、更に深刻になる。
		コンビニ（店長）	・繁華街の人出が減少するため、繁華街の店舗の来客数も減少する。特に年明けは、近隣では12月限りで閉店する飲食店もあるため、来客数、売上共に減少していく。
		衣料品専門店（経営者）	・バーゲン時期に入っても、購入までのハードルは高い。売上の減少傾向は今後も続く。
		家電量販店（店員）	・ガソリン価格が低下しても、株価の下落等による資産の目減りが大きいため、無駄遣いはますますしなくなる。そのため、売上の増加も見込めない。
		家電量販店（店員）	・ガソリン価格は低下傾向であるにもかかわらず、今後増益になる要素はない。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン価格は低下してきたが、大型車の販売増加にはつながらない。客はかなり慎重であり、年末商戦にも影響が出る。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の買い控えは今後も続く。
		住関連専門店（営業担当）	・持ち家住宅の新築は減少しており、分譲マンション、賃貸マンション、アパートもファンドの撤退により減少している。このような状態は今後も続き、住宅関連は冷え込んでいく。
		都市型ホテル（支配人）	・クリスマスや正月の宿泊予約状況を見ると、やや悪くなっている。
		旅行代理店（経営者）	・製造業が落ち込んでいるため、今後はサービス業にも影響が出てくる。
		タクシー運転手	・自動車製造業関係がかなり悪くなっており、派遣社員の契約解除や、下請企業の社員からは仕事がなく困っているという話を聞く。今後、売上への影響が非常に懸念される。
		美顔美容室（経営者）	・現在実施しているキャンペーンの反動により、商品売上は減少していく。
		設計事務所（経営者）	・今後に向けての企業案件が、計画の中止や延期などにより激減している。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・元請の建設業者の新築物件の受注がかなり落ち込んでいるため、今後の見通しは厳しい。

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
	悪くなる	商店街（代表者）	・販売量は11月中旬から急速に減少しており、買い控えがある。余裕がありそうな世帯でも、節約は今後も続く。
		百貨店（外商担当）	・年越しできるか不安と話す外商客もいるが、買物をしてくれる以前の話であり、今後も一段と厳しくなる。
		百貨店（販売担当）	・企業の業績悪化に伴い、ボーナスも減少する。客の心理は冷え切っており、今後も無理して買物はしないと話す客も多い。
		百貨店（婦人服販売担当）	・客の購買意欲はかなり低下しており、すぐには回復しない。
		スーパー（経営者）	・客の買い控えは続くため、小売業者の苦しい状況は続く。
		スーパー（店長）	・自動車製造業の減産に伴う残業の減少で、所得の減少も一層進む。高額品の購入は敬遠され、適量だけ購入する手堅い消費傾向が一段と強くなる。
		スーパー（販売担当）	・安い物だけ買う傾向が一段と強くなる。
		コンビニ（経営者）	・近隣にある自動車製造関連企業の独身寮が11月末で閉鎖されるため、売上は減少する。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果は徐々に薄れていく。ガソリン価格の低下による売上増も期待できない。競争店の開店が間近なので、更に厳しい状況となる。
		コンビニ（商品開発担当）	・自動車製造業を中心に、労働時間の減少や契約社員の減少が見込まれる。そのため、需要の減少は加速する。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・かつてない買い控えにより、売上不振は今後も続く。
		家電量販店（店員）	・自動車製造業における売上減少や人件費を始めとする経費削減の影響により、今後も厳しい状況が続く。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・高齢者を中心に将来不安は根強く、買い控えは増加する。
		高級レストラン（スタッフ）	・忘年会予約の件数は、前年に比べて大きく減少している。予算も厳しくなっている。
		スナック（経営者）	・客は帰る時間を終電に間に合う時間にしており、タクシー代を節約している。ボーナスや給料の減少を不安視する客もあり、繁華街の人通りは減少していく。
		観光型ホテル（経営者）	・1～3か月先の予約状況は、前年同月比で80%、70%、60%となっている。
		観光型ホテル（販売担当）	・1、2か月先の宴会予約が、軒並みキャンセルされている。規模の縮小どころか、取りやめである。
		旅行代理店（経営者）	・円高という追い風にもかかわらず、客の業種に関係なく予約の動きは悪い。
		旅行代理店（経営者）	・2、3か月先の受注件数は、非常に少ない。
		旅行代理店（経営者）	・航空会社による減便、小規模化などもあり、年明けは相当に厳しくなる。
旅行代理店（従業員）	・自動車関係の客が多いため、今後は間違いなく悪くなっていく。		
旅行代理店（従業員）	・秋の行楽シーズンには、キャンセルなどはほとんどなかった。しかし、冬の旅行の申込件数は激減している。法人でも、忘新年会を控える企業が多く、12、1月の取扱量は過去最低である。		
テーマパーク職員（総務担当）	・近隣に偏在する自動車関連企業の経費削減の様子をよく聞いているため、今後は相当厳しくなる。		
ゴルフ場（経営者）	・12月の予約件数は、前年同月比で15%のマイナスである。1月以降も、前年割れが続いている。ゴルフの回数を減らすという客が増加している。		
住宅販売会社（経営者）	・買い控えに加えて、銀行の融資審査が厳しい状況にあるため、今後は更に悪くなっていく。		
住宅販売会社（従業員）	・住宅購入のためにローンを組む際にも、無理をしないと話す客は多い。今後の契約金額は一段と低下する。		
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（営業担当） 輸送業（経営者）	・原油価格や為替が落ち着けば、上昇に転じる。 ・大企業の減産に伴い、現在中小企業では大幅な生産縮小を行っているが、行き過ぎの感もある。そのため、今後は需要に見合った生産量に戻る。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・販売単価の下落が始まりつつあるが、販売数量が連動しておらず、また、家庭内消費の商品の動きが良いことから客の景気の悪化を意識した自己防衛の消費である。

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	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・食器・タイル業界の先行きの判断材料となる住宅着工件数は、7～9月期がその前期と比べてやや増加している。しかしその影響は軽微にとどまる見込みである。	
		輸送業（エリア担当）	・例年ならば、年末に向けて繁忙期になる。しかし今年は、客からの問い合わせが少ない。問い合わせの内容も、例年ならば、いつまでなら配送してくれるかという内容が多いが、今年は配送はいつまでに届くかという内容が多く、年末は早々に休業する様子である。	
		金融業（企画担当）	・多くの企業の体力は相応にあるが、この状態が続くと、非常に厳しくなる。	
		会計事務所（社会保険労務士）	・顧問先の零細企業では人員削減の動きはないが、仕事量は少なくなっている。残業などの削減により経費を節約している状況であり、今後も我慢が続く。	
	やや悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・原材料価格の高騰に伴い、販売価格の値上げを依頼中である。そのため、今後は受注量、販売量共に減少していく。	
		窯業・土石製品製造業（社員）	・ほとんどの取引先で減産しており、消耗品を製造販売する当社へも影響が大きい。備品の在庫圧縮も予想されるため、今後は一段と悪くなっていく。	
		金属製品製造業（従業員）	・年明けの仕事量は更に減少すると話す同業者が多い。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・当面の受注量は確保できている。ただし、取引先からは悪い情報もある。	
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先の減産は、いつまで続くかわからない。	
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・取引先の資金繰りを見ると、年明けの2、3月にはショートする可能性が高い企業も多い。	
		輸送業（エリア担当）	・円高に伴う輸出企業の減産により、貨物は減少していく。	
		輸送業（エリア担当）	・毎日送っていた荷物を1日置きにするなどの動きが出ており、経験に照らすと今後の景気は悪化する。	
		輸送業（従業員）	・ガソリン価格と高速料金の低下は良い傾向であるが、肝心の荷物量が減少している。また、荷主からの運賃値下げ要求と同業者間の値下げ競争が懸念される。	
		広告代理店（制作担当）	・競争が増えてきている一方で、取引先からの発注量は少なくなっており、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）	・輸出企業以外でも、食品など発注が減少する販売先は今後も広がる。		
	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・現在は製造業の人員削減から消費の減少へと波及してきており、今後は広告出稿の減少にもつながる。		
	化学工業（企画担当）	・米国発の経済危機により、世界経済の低迷は長期化することが懸念される。また、円高に伴う輸出産業への影響は、今後深刻さを増していく。		
	鉄鋼業（経営者）	・需要の減少に信用不安が加わり、新規の受発注量は大幅に減っている。年内の新規発注がほぼゼロになった企業も多く、今後も需要の減少は続く。		
	金属製品製造業（経営者）	・建築着工件数の減少に加えて、設備投資の抑制による影響も、今後出てくる。また、新規の見積依頼も減少している。		
	電気機械器具製造業（経営者）	・鋼材価格などの値上がりに伴い、取引先には値上げを依頼している。しかし、価格転嫁は全くできない環境にあり、今後は採算も受注も共に取れなくなる。		
	電気機械器具製造業（経営者）	・3か月先の受注量は、30%以上の落ち込みが予想される。		
	輸送業（エリア担当）	・自動車関連企業への部品納入便は、減便が続いている。この先は、全く不安である。		
	金融業（従業員）	・製造業の仕事が減少している。年明けも良くなる見込みがない。		
	不動産業（経営者）	・低価格物件の売買、賃貸件数さえも、激減しているのが現状である。今後も厳しい状態が続く。		
	広告代理店・新聞販売店〔広告〕	・各業種において、販売量の減少に伴い、販売管理費も減少している。今後は、一段と厳しくなる。		
	雇用関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	-	-
変わらない		職業安定所（職員）	・新規求職者数は、数か月振りに前年同月比マイナスに転じている。雇用環境は、今後も現状が続く。	
やや悪くなる		人材派遣会社（経営者）	・求人数が減少している一方で、求職者数は増加している。今後も、雇用環境は一段と厳しくなっていく。	

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
悪くなる		人材派遣会社（社員）	・企業の残業抑制は進み、派遣社員の残業時間も全体的に減少している。自動車メーカーの減産発表以降、雇用の余剰感には更に広がっている。求人数の伸びは、今後も期待できない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・再来春の新卒求人の減少は、中小企業で特に顕著である。新卒求人はこの7年間は伸びてきたが、今後は減少していく。
		職業安定所（管理担当）	・新規求人数は減少傾向にある一方で、新規求職者数は増加している。雇用情勢は悪化局面にあり、今後も厳しくなる。
		人材派遣会社（支店長）	・自動車関連企業では、2008年度の利益確保を最優先としており、開発案件を2009年度に延期するなどの対応を行っている。そのため、年度内は派遣発注の凍結や人員削減などが継続する。
		人材派遣会社（経営企画）	・年度末に向けて、開発プロジェクトの凍結や延期の発生が見込まれる。その影響により、技術者派遣の需要も減少する。
		人材派遣会社（社員）	・正社員の求人案件は、今後ますます減少する。その一方で、転職希望者数は増加する。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・派遣先の製造業では、本格的な生産調整に入っている。12月以降も、減産に伴い2、3割の人員削減の要請が来ている。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・雇用への影響は、現在はまだ募集停止のレベルにとどまっている。今後は、人員削減、ボーナスカットなどに及ぶため、景気は一段と悪化する。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人数は、今後も引き続き減少していく。
		職業安定所（所長）	・これまで大口で求人を出していた企業が、求人を中止している。今後は、希望退職の募集、解雇、廃業などの動きが広がると見込まれる。
		職業安定所（職員）	・自動車部品製造業では、来年2月末までに、30%の減産を行う計画である。そのため、雇用情勢の悪化は当面続く。
		職業安定所（職員）	・各企業への問い合わせ結果によると、今後は悪くなると予想する企業が多くなっている。
民間職業紹介機関（職員）	・自動車製造業を中心に、年明けから3月に掛けて、派遣の契約更新が減少することは確実である。		

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	通信会社（社員）	・新しい携帯電話の発売予定があり、また販売価格が低下する。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の新機種発売により、他の機種が値下げされるため、販売台数が増加する。
		住宅販売会社（従業員）	・来年1月から住宅ローン控除の延長・拡大が予想されるため、客の動きが活発になる。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（店長）	・競合店の進出などで来客数が伸び悩んでいる。また不景気に関するマスコミ報道などの影響で、売上の増加は期待できない。
		スーパー（店長）	・客は年末ボーナスを含め収入面で厳しい状況にあり、買物動向は上向きにならない。
		コンビニ（経営者）	・店全体では高額商品が動かず、例えば100円均一商品など低価格商品のみが売れている。来客数は微増ながら、客単価は低下傾向で推移する。
		コンビニ（経営者）	・コンビニ業界としてタスポ効果は依然継続する。クリスマスや年末・年始に掛けての販売促進で、売上は例年と同様に増加する。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・従来あまり景気に左右されなかった若年層（20～30代の主婦、独身者）にまで、買い控えの動きが若干出しており、この傾向は当面続く。
		観光型旅館（経営者）	・個人向け商品の予約件数が、前年に比べ1割程度減少している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会、レストランの忘年会・新年会の予約が低迷し、減収となる見通しである。
タクシー運転手		・客の節約傾向は続く。財布のひもは一段と固くなり、回復にはまだ時間が掛かる。	

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（営業担当）	・株価暴落の影響で乗客数が減少し、売上も極端に落ち込んでいる。取引先の厳しい状況も伝わってきており、現状がこのまま続く。
		通信会社（役員）	・総務省による地上デジタル放送のPR効果により、アナログ契約からの移行件数は増加傾向が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・全体的な売上の不振傾向は今後も続く。
		商店街（代表者）	・世の中が明るくなるような話題もなく、消費に結びつく起爆剤となる商品も見当たらない。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・銀行の貸し渋りなどにより中小企業が倒産するおそれもあり、先行きが不安である。
		百貨店（売場主任）	・先行きが不透明であり、またファッションにも大きな変化が見られないため、消費者にとって新しい物への興味がわかない状態が続く。
		スーパー（店長）	・ボーナス支給額の減少により、客の買い控えが進む。
		スーパー（総務担当）	・景気対策として定額給付金が支給されても、効果は期待できない。客はとにかく出費を抑えようとしている。
		スーパー（営業担当）	・客の生活防衛意識は更に強くなり、財布のひもは固くなる。不景気に関するマスコミ報道も影響する。
		コンビニ（経営者）	・業界大手のコンビニチェーンが年明けから当地に進出してくる。現在でも厳しい状態であるが、更なる競争を強いられる。
		コンビニ（店長）	・タスポの好影響が弱まり、導入前の状況に戻る。
		衣料品専門店（総括）	・年末を控えて、サラリーマンのボーナスもあまり期待できない情勢で、景気は下降線を描く。
		家電量販店（経営者）	・冷蔵庫、洗濯機、調理、美容などの必需品はそれなりに売れているが、テレビ、パソコン、デジカメなどのぜいたく品は非常に悪い。売上に大きく寄与するこのような商品の先行きは厳しい。
		家電量販店（店長）	・まだ景気の底が見えず、不況感が消えない。たんす預金は増えるが、購入のきっかけとなる起爆剤の商品がない。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売量、乗客数共に好転する見通しは全くない。
		一般レストラン（スタッフ）	・従来はパート・アルバイトの求人を出してもなかなか集まらなかったが、不景気のせいか少しずつ採用が可能になった。ボーナスカット、倒産増加などで個人消費は冷え込んでおり、景気の先行きに明るさは見えない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約の入込は前年に比べ悪化している。
		旅行代理店（従業員）	・原油価格の安定化により燃油サーチャージが1月から値下がりすることに加え、円高が観光性の個人海外旅行にプラスとなる。反面、景気の減速により法人を中心とした団体旅行が減少し、廉価販売が加速するため、利益率の低下が懸念される。
		その他レジャー施設（職員）	・新規入会者の減少傾向が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・市場全般の不況ムードにより、潜在客の購入意欲も落ち込み、更に不況感が深まる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税も拡大内容が明確になっておらず、客は様子見状態である。内需拡大の景気刺激策を見てから判断しても遅くないという雰囲気を感じられ、先行きは厳しい。
	悪くなる	商店街（代表者）	・客に買い控えの心理が働いているため、接客してもなかなか決まらない。客の買い控えは更に進む。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・景気が悪化するなかで、1月から一部の商品で値上げが予定されており、客の買い控えが一層進む。
		百貨店（営業担当）	・メーカーは年明けのバーゲンに対する商品供給を控えており、現在保有している商品だけ売るという姿勢である。これでは勝負ができず、今後も明るい展望が全くない。
		百貨店（営業担当）	・客の購買意欲が戻る兆しが見られない。冬物セールを開始日を前倒しにするメーカーが増えており、厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・一部ではカシミア100%、ウール100%の高額商品が売れているものの、特にコートなど重衣料品の先行きが極めて心配である。
		百貨店（売場担当）	・客単価の低下に加え、乗客数も減少しており、この傾向は更に続く。

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
		衣料品専門店（経営者）	・従来見られた3、4点のまとめ買いも、1、2点に落ちている。客は「不景気」という気持ちが先に立ち、買いたくても、ちょっと節約しようという雰囲気になっている。この傾向は更に進む。
		家電量販店（店長）	・今後の好材料が一切見当たらない。客の経済状況が厳しいなか、店舗独自の顧客管理、サービスが重要になる。
		乗用車販売店（経営者）	・売上、価格、在庫のすべてにおいて先が見えない状況である。さらに来場者数も全車で伸びず、止まっている。経費の圧縮が今後の急務である。
		乗用車販売店（総務担当）	・サービスの売上は堅調に推移しているが、売上高の70%を占める車両販売高の改善は見通しがつかず、販売経費や固定費の引下げを検討せざるを得ない。
		自動車備品販売店（従業員）	・今後厳しい売上状況が続くため、経費削減、在庫削減の努力が必要になる。
		住関連専門店（店長）	・消費者の目は本当に必要な物にしか向いていない。今後も大型商品は厳しい状況が続く。
		スナック（経営者）	・大手企業の客から、来年は「土砂降り状態になる」「未経験の経済状態に突入する」などの会話を聞く。大変厳しい年になる。
		観光型旅館（スタッフ）	・世界的な景気減速及び円高の影響から、12月の予約保有件数は前年同月比85%である。1月以降も予約の先行きが見えない。
		旅行代理店（従業員）	・客は不景気に対する調整弁として、旅行の中止を優先させている。この動きは今後も続く。
		タクシー運転手	・売上が極端に落ち込んでおり、この先も回復の兆しが全く見えない。
		テーマパーク（職員）	・団体客や海外客の予約が大幅に悪化していることに加え、年明け以降は個人客の動きも鈍くなり、全体で前年に比べ2けた以上減少する。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン特別減税があっても、恩恵を被る対象客層が少なく、また景気の先行き不安感も重なり、来客数は減少する。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・先行きの受注状況に明るさが見える。
	変わらない	プラスチック製品製造業（企画担当）	・住宅市場の先行きに明るい材料が見当たらない。またガソリン価格は低下しているが、一方で原材料価格は下がっていない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・12月、1月も受注の落ち込みが続く。2月には若干明るい材料もあるが、読み切れない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・新商品の発売などが功を奏し、現時点では客からも受注増の計画をもらっているが、国内市場の悪化や円高の問題などから、決して楽観視できない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・受注量は前年比5～10%減少のままで推移する。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・設備投資を控えるという取引先が今後も徐々に増えていく。
		不動産業（経営者）	・法人、個人共に活発な動きが期待できない。
		司法書士	・中堅企業の倒産、廃業が多く、この影響が更に広がる。
		税理士（所長）	・大手企業のボーナス支給が厳しいと予想されるため、当社の得意先の小売業では在庫を抑える方向にある。マスコミなどでは「景気が悪い」と報道しているため、消費マインドにはマイナスとなる。ただ、生活物資を個々に見ると、100パーセント悪くなるとは言い切れない。
	悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・業界における主原料の漁獲制限は来年度に15%減と一段と厳しくなり、価格の高騰が懸念される。消費低迷が続くなかで値上げもままならず、収益性が一層悪化する。
		繊維工業（経営者）	・海外・国内市況共に悪いうえに、受注量、加工賃についても厳しさが増す。
繊維工業（経営者）		・特に車両関連商品では在庫調整のため、内需、輸出共に悪くなる。	
金属製品製造業（経営者）		・受注の入り具合が極めて悪く、キャンセルも出ている。	
一般機械器具製造業（総務担当）		・金融危機により設備投資意欲にブレーキが掛かっている。また大手自動車メーカーなどの業績悪化により、中小企業への発注が減少し、既存設備の稼働でも十分対応できるため、今後は極めて厳しい。	

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
		建設業（経営者）	・国も地方もこれからの予算編成は厳しい状況下にある。公共事業の割合が高い地方建設業者にとって、目先の年末工期の工事で何とかしのいでも、来年はお先真っ暗である。
		建設業（総務担当）	・設備投資計画の縮小、見送りによる工事量の減少が見込まれ、受注競争が更にし烈となる。
		輸送業（配車担当）	・消費の冷え込みから、輸送量は更に減少する。
		通信業（営業担当）	・設備投資の抑制で、電話設備及び通信系の商品販売に大きな陰りが生じており、今後は更に厳しい。
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）	・派遣先から「景気の回復は全く見込めない。6か月先の業務の見通しが無い。」などの声が聞かれる。このような状況下で契約終了者が増加し、新規求人の案件も期待できない。
		人材派遣会社（社員）	・景気の先行きが不透明であり、今の厳しい状況が急速に改善するとは考えられない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新しい企業の進出など、新規に人材を採用するための動きが全然見られない。
		職業安定所（職員）	・新規求人の減少や事業主都合離職者の増加に伴い、有効求人倍率は低下傾向で推移している。また、雇用調整を実施する事業所も増加しており、今後も厳しい状況が続く。
		民間職業紹介機関（経営者）	・今後、仕事量の減少は下請に広がり、雇用は更に悪化する。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当）	・増員や欠員補充を行わない企業が多く、この状態が更に進む。
		職業安定所（職員）	・事業者からのヒアリングによれば、雇用情勢は更に厳しくなる。
職業安定所（職員）		・ヒアリングでは、ほとんどの企業が今後ますます悪化すると答えている。	

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〔コーヒ-〕（営業担当）	・最近オープンした大型のショッピングセンターが年末商戦を後押しする。個人店舗は依然として厳しいものの、少しでも余力のあるチェーン店は新規出店に前向きであるため、少しは良くなる。
		家電量販店（経営者）	・薄型テレビを中心にデジタル家電の需要が増えるほか、オール電化の受注獲得も進めるため、先行きは良くなる。
		その他レジャー施設〔球場〕（経理担当）	・12～1月はコンサートが11日間開催されるほか、アメリカンフットボールや就職関係、子供向けのイベントなどが開催されるため、集客増となる。
	変わらない	商店街（代表者）	・客の消費マインドが冷え切っており、不要不急の物は買わない傾向がはっきりしているため、厳しい状況が続く。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・客と話していても、どこへ遊びに行ったとか、何を買ったというような楽しい話題が出てこない。目の前の生活に精一杯で、必需品以外の購入は我慢し、家族の持っている時計で代用する動きもみられる。先行きの不透明も強まっているため、今の状態が今後も続く。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・年末に向けて少し期待感はあるものの、1月以降は悪い状況に戻る。
		百貨店（売場主任）	・景気の厳しい状況は変わらないため、消費者心理の影響を受けやすい百貨店の売上は、今と大きく変わらない。
		百貨店（売場主任）	・先行きが不透明ななか、消費イコール悪いというイメージが固まっている。消費意欲をいかに高めるかが課題となっており、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（売場主任）	・今はかつて経験したことのない状況であり、これ以上悪化することはない。ただし、小規模な取引先については生産調整や人件費の削減を更に進める必要があり、小売以上に厳しい状況となる。
		百貨店（売場主任）	・今後は実需商品は動くものの、単価の低下傾向もあり、しばらくは厳しい状況が続く。ただし、売り方の工夫次第で売れる商品もあるため、これ以上は大きく悪化することもない。

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（企画担当）	・今の状況が改善する要因が見当たらないため、今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・海外の高級ブランドには一部に引き合いがあるものの、全体的には受注が低迷しているため、厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・訪問販売では顧客の購入状況がやや良くなっているものの、株安などの影響もあるため、顧客心理は好転しない。
		スーパー（経営者）	・競合店が多いほか、客の買物が慎重になっている。こちらの売りたい商品と、客の買いたい商品がなかなか一致しないため、厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・先行きの見通しが立たないなかで、消費者の財布のひもが緩むことはない。今年は正月を家で過ごす人が増え、客の取り合いになるため、厳しい状態は変わらない。
		スーパー（広報担当）	・消費マインドの冷え込みは今後も続く。
		コンビニ（マネージャー）	・タスポ効果は徐々に低下しているものの、12月からポイントカードの新サービスが始まるため、来客数は増加する。
		コンビニ（店員）	・身の回りには大きな変化がみられないため、今の状況が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・先行きの見通しが立たず、設備投資をしたくても背中を押してくれる好材料がない。
		乗用車販売店（経営者）	・車検の予約や新車の販売があまり伸びず、一般修理も増えそうにない。特にトラック関係の低迷が目立っている。
		乗用車販売店（営業担当）	・今の状況が悪すぎるため、今後すぐに良くなることはない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・来週から年末商戦の販売に取り組むが、消費動向には一向に明るさがない。今年は不特定多数向けの広告をやめ、既存客向けのダイレクトメールで販促を行う。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・円高でも商品価格をすぐには下げられないため、クリスマスシーズン以降も売上は伸びない。
		高級レストラン（支配人）	・ランチタイムの販売量は伸びているが、ディナータイムの落ち込みが全体を押し下げている。今後もこの傾向は変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・現在の状況を見ると、環境が大幅に変化する要因は見当たらないため、今の傾向は変わらない。
		一般レストラン（スタッフ）	・年末や新年のイベントで多少は盛り上がりが出てくるものの、例年ほどの大きな伸びはない。
		観光型ホテル（経営者）	・不景気でも毎年恒例の行事は人気が根強いので、12、1月は来客数や販売量が減ることはない。ただし、今年の冬は例年より冷え込むのが早く、雪が積もると来客数が減少するため、条件としては厳しい。
		観光型旅館（経営者）	・景気の悪化が尾を引き、高いお金を払ってまで遠出する客は増えない。
		観光型旅館（団体役員）	・来客数の動きも大きく好転しておらず、厳しい状況が続く。
		都市型ホテル（マネージャー）	・予約状況にも目立って良い部門がないため、売上は前年並みが精一杯である。
		タクシー運転手	・今後2～3か月は今の状態が続くが、その先は景気後退に伴って更に悪化する。
		通信会社（経営者）	・年末商戦に向けて新商品が投入されるものの、国内メーカーの商品には魅力が乏しいほか、不況で客の動きも鈍い。12月に限っては一定の拡販が見込まれるものの、市場の活況は長続きしない。
		通信会社（企画担当）	・現在はアミューズメント業界に限らず、全体が低迷しているため、今後の明るい材料が見当たらない。
		観光名所（経理担当）	・今月は3連休が2回あり、休日の天候も良かったものの、来客数の割には売上が伸びていない。この状況を見ると、先行きに回復を期待するのは難しい。
		美容室（店員）	・季節に応じて基本的な髪型は変わるものの、今後も高単価の傾向が続く。
		住宅販売会社（経営者）	・当社はオンリーワン商品を提供する戦略で、もともと顧客数が少ないため、不景気になってもあまり変化はない。
		住宅販売会社（従業員）	・これ以上悪くなる要因がないため、変わらない。ただし、国内の金融機関に金融危機の大きな被害が出始めれば別である。
		住宅販売会社（総務担当）	・住宅ローン減税の方針決定が追い風になる一方、金融市場が不安定な状況は続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・当店には中高年の客が比較的多いが、先行きへの不安が強まっているため、なかなか購入に結びつかない。

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
		一般小売店〔カメラ〕 (販売担当)	・客からも明るい話は聞かれない。円高でドルへ両替する人が増えたといっても、本当に海外旅行へ行くという客は少ない。
		百貨店(企画担当)	・雇用環境の悪化や先行きの不透明感で消費マインドが低下するほか、メーカーでも商品の絞り込みや減産を進めているため、非常に厳しい状況が続く。
		百貨店(売場担当)	・今月開催された特選ブランドフェアをみても、来客数や買上客数の減少傾向に加えて、500万円クラスの商談が大幅に減っている。富裕層の買い控えや単価の落ち込みが顕著であり、単価を落としても販売数量が伸びないため、今後は更に厳しくなる。
		百貨店(サービス担当)	・今後は状況の悪化が進むなかで、年末商材や福袋、年明けのクリアランスセールでいかに良い商材を集めるかがポイントになる。
		百貨店(店長)	・周囲からは良い話が聞かれず、市場の需給バランスも更に悪くなる。
		スーパー(経営者)	・最近では原料価格が値下がりに転じ、競合各社でも円高還元や生活応援で値下げが進んでいる。さらに、来年2月には冷凍キョウザ問題から1年が経過することで、前年比でみた売上の押し上げ効果がなくなる。
		スーパー(店長)	・消費者の生活防衛意識が更に強まっており、食料品の購入にも少量、低価格志向が見受けられる。食品の値上げが、今後ますます消費を押し下げることになる。
		スーパー(企画担当)	・株価の下落など明るい材料がなく、客の財布のひもが固くなるため、小売業では収益の増加は難しい。
		スーパー(経理担当)	・これまでは不況の雰囲気消費を減少させてきた。今後、ボーナスの減少や失業者の増加で実際に所得が減少すれば、更に消費が減少する。
		スーパー(管理担当)	・昨年は1月後半から2月にかけて食品の売上が大きく伸びたが、今年は景気の悪化もあって難しい。
		スーパー(管理担当)	・競合店が相次いで開店するため、少ない客の奪い合いになる。
		コンビニ(経営者)	・近隣のビルでは空室が今以上に増えそうであるため、来客数が更に減少する。
		コンビニ(店長)	・慢性的な人手不足でアルバイトの時給が上昇傾向にあるため、経営の圧迫が進む。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	・仕入先や同業者の廃業が相次いでいるなど、先行きの見通しは厳しい。
		乗用車販売店(販売担当)	・現在は非常に厳しい状況であるが、来年にかけてまだ悪くなる。
		その他専門店〔宝石〕 (経営者)	・年末年始の商戦が不振に終われば、店の存続も難しくなる。
		一般レストラン(スタッフ)	・経営の厳しい店から順に閉店、撤退し、需要よりも店舗数が少ない状態にならなければ回復しない。
		スナック(経営者)	・今月は来客数が意外に伸びたものの、先行きの見通しは不透明である。
		都市型ホテル(スタッフ)	・外国人客の動きも上向かないほか、観光、ビジネス客共に単価の上昇は難しいため、薄利多売の傾向が進む。
		都市型ホテル(スタッフ)	・宿泊では大きなイベントがないほか、外国人客やビジネス客の減少に伴う価格競争も激しくなる。宴会部門でも忘・新年会の動きが非常に悪く、毎年恒例の団体予約が中止、小規模化しているため、売上が大幅に減少する。
		都市型ホテル(営業担当)	・今後景気が後退するなか、レストラン部門はもちろん、一般宴会、宿泊部門とすべての部門が厳しい状況となる。
		旅行代理店(経営者)	・来年から燃油サーチャージが大きく下がるものの、不安定な株価や不況による悪影響の方が大きい。
		旅行代理店(広報担当)	・良くなる要素が全くない。毎年スキーに行ったり、かにを食べに行ったりする客からも、今年はボーナスが前年並みに出ても、旅行せずに貯金するといった声が少なくない。
		タクシー運転手	・この時期は宴会が増えるものの、タクシー需要の増加は全体のタクシー台数からみれば非常に少ない。電車のある時間に帰る人もかなり増えているため、たまたま遅くなった客を待つしかない。
		タクシー会社(経営者)	・ボーナスの減額や、忘年会の減少が進むため、年末といっても期待はできない。タクシーについては、今後も緊急時以外は節約が進む。

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
		観光名所（経理担当）	・冬の閑散期に入るが、最近の状況を見ると乗客数は前年比でマイナスとなる。特に最近、ウォン安の進行で韓国からの客が激減している。
		競輪場（職員）	・世界的に経済状況が悪化しているため、先行きの見通しが立たない。
		その他レジャー施設 〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・具体的な経済対策が示されないなか、レジャー消費の回復は難しい。
		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。
		住宅販売会社（経営者）	・年末年始にかけてマンションデベロッパーなどの倒産が増えるため、市場には物件が大量に出回る。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	・金融機関からの融資が得にくくなり、不動産の買手が減るため、市場では在庫物件が増える。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・展示場への出展を検討していた企業の業績悪化が目立ち、実際に倒産も出てきているなど、先行きの見通しは厳しい。
	悪くなる	商店街（代表者）	・株安や円高のほか、景気の不透明感といった悪材料がそろっているため、今後も売上の減少が続く。
		商店街（代表者）	・年末年始を控えているものの、地元ではボーナスが出ない企業もあるため、厳しい状況となる。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・良くなる材料がなく、この冬をいかに乗り切るかにすべてが掛かっている。
		一般小売店〔貴金属製品〕（従業員）	・株価の下落で購買意欲の低下が進むほか、将来不安が高まっているため、年配客がお金を使わなくなる。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・良くなる要因が見当たらない。年末は1年で最大の繁忙期であるものの、非常に不透明である。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・経済が落ち着かないことには将来への不安がますます大きくなるが、小売店の努力だけではどうにもならない。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・先行きへの不安で、客が買物に消極的となっているため、先行きの見通しは厳しい。
		一般小売店〔花〕（店長）	・収入の減少や先行きへの不安があるため、今後はまだまだ厳しくなる。
		一般小売店〔花〕（店員）	・悪いニュースばかりが続く、客の節約志向がますます強まる。客単価が低下するほか、年末にかけて売上が減少する。
		一般小売店〔楽器〕（販売担当）	・今月は一時的に単価が上がっただけであるため、今後は再び厳しい状況となる。
		百貨店（売場主任）	・個人消費にプラスとなる要素が見当たらない。客からも、ボーナス支給額が減るため、買物を控えろといった声が聞かれる。
		百貨店（マネージャー）	・ボーナスの支給が減るなかで、高額品の売行きも悪くなっている。客単価、来客数共に前年比で5%以上悪化しているため、今後もしばらくは厳しい状況となる。
		百貨店（商品担当）	・体力のない取引先の倒産が更に増える気配がある。
		スーパー（経営者）	・リストラや雇用不安などで不況ムードが一層深刻になるため、消費が減少する。
		スーパー（店長）	・衣料品や住居関連品での来客数減少は、食料品にまで及びつつある。年末の販売動向は景気動向に大きく左右されるため、厳しい状況となる。
		コンビニ（経営者）	・弁当を家から持ってくる人が増え、スープやみそ汁、そう菜だけを扱う客が多くなっている。今後も弁当の売上を中心に減少傾向が進む。
		コンビニ（店長）	・おにぎりの100円セールなどを行うと販売量が伸びるものの、終わると元に戻ってしまう。今後は景気の悪化による買い控えが更に増える。
		衣料品専門店（経営者）	・今後は状況が更に悪化する。小売が伸びないため、代金回収の遅れから問屋やメーカーが倒産する可能性もある。
		衣料品専門店（販売担当）	・近隣ではマージャン店が廃業したほか、飲食店の閉店時間が早まっている。今後は環境の悪化がますます進む。
		乗用車販売店（経営者）	・客の消費意欲がかなり減退しているため、先行きは厳しい状況となる。
		乗用車販売店（営業担当）	・金融危機や原材料の高騰といった報道で消費マインドが悪化し、自動車販売の低迷が加速する。
		乗用車販売店（営業担当）	・購入単価が徐々に下がっているのが明らかのため、先行きの見通しは厳しい。
		住関連専門店（店長）	・セールやキャンペーンによる販促活動にも新鮮味がなく、売上アップのための新たな対策が見当たらない。

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
		その他専門店〔食品〕 (経営者)	・業務用食品の価格が下がらなければ、個人経営の飲食店は営業していけなくなる。
		一般レストラン(経 理担当)	・金融市場の混乱で、年度末に向けて倒産する企業も増えることから、先行きの見通しは厳しい。
		観光型ホテル(経営 者)	・来客数が増えたのは今月だけであり、1、2月の予約状況も現時点ではかなり悪い。
		観光型旅館(経営者)	・最近では採用面接の希望者数が急増している。周辺の機械、自動車関係で解雇や派遣の取りやめも相次いでおり、先行きへの不安が大きい。
		都市型ホテル(役員)	・2月の宿泊、レストランはうるう年であった前年の反動減となるほか、旧正月が1月に終わることでアジアからの客も減少する。一方、宴会も企業からの会食の予約が減少している。
		旅行代理店(店長)	・企業業績の動向次第で雇用環境が更に悪化するため、消費が伸びることはない。
		通信会社(経営者)	・不動産業の顧客の調子が非常に悪いいため、先行きの見通しは厳しい。
		通信会社(社員)	・景気の悪化があちこちで報じられることで、例年よりも年末年始の消費は減少する。
		美容室(経営者)	・近隣で3店舗ほど開業した際も、オープンキャンペーンの3日間は行列ができたが、その後は呼び込みをしなければ客が集まらなくなっている。当店についても1、2月は悪化が進む。
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕 (エリア担当)	・株価の低迷など先行きの不透明感が強いいため、年末商戦は厳しい状況となる。
		住宅販売会社(経営 者)	・新聞折込広告、住宅情報誌、ホームページなどの媒体を使っても集客状況が悪いため、先行きの見通しは厳しい。
		住宅販売会社(経営 者)	・これからも不動産関連企業の倒産が増え、不良在庫の増加が価格下落につながるという悪循環に陥る。
		住宅販売会社(従業 員)	・今後もマンションの販売不振が続けば、資金回収ができずに倒産する企業が増加する。
その他住宅〔情報誌〕 (編集者)	・不動産会社の状態が上向きには、金融市場の安定と消費者マインドの回復が必要である。どちらもしばらくは改善しないことから、状況は更に悪化する。		
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	木材木製品製造業(経営 者)	・インターネットによる新たな販売方法を構築するため、売上が伸びる。
		建設業(営業担当)	・近隣で大手スーパーの建設が始まっているため、それに伴う受注が少しは出てくる。
		輸送業(営業担当)	・12月にはガソリンが1リッター当たりで約20円下がるため、運賃の値下げ競争がなければ利益は伸びる。
	変わらない	家具及び木材木製品製造業(営業担当)	・受注や配達量が増える気配もないため、厳しい状況が続く。
		金属製品製造業(管理 担当)	・鋼板価格のカルテルが発覚したため、今後は仕入価格が安くなる。その一方、不動産業、建設業の倒産が相次ぐため、受注量は減少する。
		電気機械器具製造業 (経営者)	・1～8月の平均に対して、9月以降の売上は30～40%減少している。説明のつかない減少であり、金融危機の影響が今後も出てくる。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	・材料費が幾分安くなっているものの、修理や販売の注文は増えない。
		電気機械器具製造業 (営業担当)	・受注量が横ばいであるなど、今後もやや悪い状態が続く。
		輸送業(営業所長)	・商品が活発に動く材料は少ない上に、軽油価格は毎月少しずつ低下している。
		金融業(支店長)	・個人消費が全く増えそうにないため、取引先の建売業者では販売のめどが立っていない。新しい土地も積極的に買えない状況にあるため、今後も厳しい状況が続く。
		広告代理店(営業担 当)	・取引先から良い話はあまり聞かれないため、厳しい状況は今後も続く。
	経営コンサルタント	・顧客の業界見通しが非常に悪くなっているため、それに大きく左右される。	
	やや悪くなる	繊維工業(総務担当)	・今後は催事が減少するほか、経費削減で催事会場の縮小も予定されているなど、先行きの見通しは厳しい。
		繊維工業(総務担当)	・取引先の販売動向をみると、特に来年以降は消費者の購入意欲が大きく低下するため、状況は更に厳しくなる。

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
		出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	・ 今後は販促関係の需要が落ち込むほか、輸出関係も厳しくなる。また、学校関係では少子化問題が予想以上に深刻であるため、競争が激化する。
		化学工業（企画担当）	・ 原料価格の暴落は投機マネーの撤退による一時的なものであり、長続きしない。
		化学工業（管理担当）	・ 市場全体でデジタル家電や携帯電話の在庫が増加傾向にあるため、主力の電子部品用の樹脂はこれから更に落ち込む。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・ 受注量、販売量に目立った減少はないものの、徐々に悪くなっているため、先行きの見通しは厳しい。
		金属製品製造業（総務担当）	・ ゼネコンや下請企業の淘汰が今後も続く。
		建設業（経営者）	・ 不景気でボーナス支給にも期待できないほか、今年の冬は例年よりも寒くなる。住宅需要に対する悪条件が重なることから、厳しい状況となる。
		建設業（経営者）	・ 例年、この時期は来年の見込み案件が出てくるが、今年はまだ動きがない。
		建設業（経営者）	・ 公共工事の発注量が減少傾向にあり、民間企業の設備投資も増えないため、受注競争が激しさを増す。
		輸送業（総務担当）	・ 歳暮関係の荷物が激減しているなど、荷動きの低迷が目立つため、先行きは厳しい。
		司法書士	・ 今抱えている案件が少ないほか、好転する材料も見当たらない。
		コピーサービス業（従業員）	・ 今後中小企業を中心にリストラが行われ、コピーサービスの内製化も進むため、しばらくは我慢が必要となる。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・ 受注商品の納品を延期してほしいといった要請があるほか、新たな注文も少ない状況である。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・ 広告主各社が業績を下方修正しているため、広告費の増加は難しい。
	悪くなる	食料品製造業（従業員）	・ これから年末商戦に入って少しは荷動きも良くなるが、量販店の値引き合戦は白熱している。受注量の減少に加え、安くなければ売れない傾向が強まるため、経営を維持するのが精一杯の状況となる。
		食料品製造業（経理担当）	・ 売上が悪化しているほか、主原料の砂糖は11月から4%の再値上げとなるため、利益が更に減少する。
		繊維工業（団体職員）	・ 世界的な景気悪化による影響が、この業界にも年明けから出てくる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・ 円高の影響が大きい得意先が減産を始めることから、先行きの見通しは厳しい。
		化学工業（経営者）	・ 売上が今期初の前年比マイナスとなっている。得意先からも良くなる話はなく、先行きは不透明感が強まっている。
		金属製品製造業（経営者）	・ 年明けの受注が決まっていないなど、1～3月の受注は激減する。
		金属製品製造業（営業担当）	・ 取引先の生産計画が上向き要素は見当たらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ 当社の受注は設備投資関連が多いため、設備投資全体が減少するなかで厳しい状況となる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ 受注の回復する見通しが立たない。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・ 住宅ローン減税の政策決定が遅れたため、1～3月は住宅市場がどん底に向かう。また、店舗やビル建設の凍結、延期が増えるため、受注が減少する。
電気機械器具製造業（企画担当）	・ 川上工程の加工業の取引先は様子が分かりにくいいため、当社も対応が難しい状況である。		
その他製造業〔履物〕（団体役員）	・ 政府による2兆円の定額給付も先行き不透明であり、業界の中小企業の経営はかなり厳しい状況となる。		
不動産業（営業担当）	・ 土地や建物、マンションの価格がすべて下がっている。これから年末にかけて不動産業者の倒産が増加し、それに伴って建設業者の倒産も増える。倒産を避けるために不動産を安値で売却する動きが増えることから、先行きは厳しい状況となる。		
新聞販売店〔広告〕（店主）	・ 購読数は維持できても、折込件数が激減しているため利益が圧迫される。さらに、景気の悪化は購読数にも影響するため、先行きは不安である。		
広告代理店（営業担当）	・ 売上の前年比が月ごとに悪くなっており、明るい材料が全くない。		
経営コンサルタント	・ 金融危機による影響が、顧客の中小企業や消費者の間で徐々に出てくる。		

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
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）	・金融不安が解消されて企業の採用意欲が回復するまで、かなりの時間が掛かる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・通常、年明けは求人が活発になるが、現状では全く予測がつかない。また、顧客からも良い話が全く聞かれず、厳しい年明けとなる。
		職業安定所（職員）	・原油価格の下落による企業収益のプラス効果はあるものの、輸出の減少で相殺されるため、雇用情勢は厳しい状況が続く。
		民間職業紹介機関（支社長）	・採用調整は既に大企業で行われているが、今後は中小企業を中心となる。一方、不況時こそ良い人材が確保できると考える企業も出てくるため、一進一退の状況となる。
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・人余りの状況が進み、これまで対応が難しかったIT関係の依頼も、すぐに派遣できるようになっている。完全に買手市場となっており、この傾向が少なくとも来年3月までは続く。
		人材派遣会社（経営者）	・製造業では、3年間の派遣期間が一斉に終了する2009年問題もある。景気の後退もあって派遣契約の終了が増加することから、先行きは厳しい。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人広告は全体的に低迷しており、明るい材料がない。来年に合同就職説明会を予定しているが、参加企業数が目標に達するかどうかは不透明である。
		職業安定所（職員）	・企業業績の下方修正が増えるなど、今後は雇用調整が更に進む。求人が減少する一方で求職者が増えることから、求人倍率の低下が進むことになる。
		職業安定所（職員）	・原材料の高騰や不安定な株価、個人消費の低迷など、企業業績の悪化要因が重なるため、新規求人の減少や雇用調整などの悪影響が出てくる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・製造業の営業利益が大きく落ち込んでいるため、雇用環境の悪化が進む。
		学校〔大学〕（就職担当）	・周囲からは明るい話が聞こえてこないため、厳しい状況となる。
		悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）
	新聞社〔求人広告〕（担当者）		・全く回復の兆しがみられず、特に関西の地元企業に元気がないため、先行きの見通しは厳しい。
新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・年度末に向かっての好材料が見当たらない。政府の景気対策の遅れが、企業の求人意欲を更に悪化させる。		
職業安定所（職員）	・派遣契約の更新が難しくなり、在職中から求職活動を始める動きが目立っている。さらに派遣事業所からの離職の場合、これまでは自己都合が多かったが、事業主都合によるものが増えている。事業所からは休業や雇用調整に関する相談も増えているなど、今後雇用環境は予断を許さない状況となる。		
職業安定所（職員）	・最近では求人を出せば応募者がすぐに集まるため、企業が欠員補充を急がなくなっている。さらに、製造業の求人が落ち込むなか、メーカーの比重が大きい当地域は、しばらく厳しい状況となる。		
民間職業紹介機関（職員）	・当所周辺でのアルミ缶回収価格は、米大手証券会社の破たん後に1キロ当たり160円から80円に下がったままである。路上生活者にとっては銭湯代も出ない価格であり、日雇求人の減少とあわせて状況の悪化が進む。		
民間職業紹介機関（営業担当）	・雇用環境が回復に向かう具体的要因が見当たらない。		

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	商店街（代表者）	・いつまで続くかわからないが、朝の連続テレビ小説の効果が、少しずつ現れてきている。短い期間でいえば、やや良くなっていく。

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
		商店街（代表者）	・急に寒くなったが、防寒関係は、雑貨系を中心に動いているため、売上に影響はない。
		百貨店（営業担当）	・株価の下落をはじめ、景気後退のニュースが新聞やテレビで報道され、先行きの不安感から、消費者の購買に消極的な姿勢がこの先も続く。
		百貨店（営業担当）	・セールや初売りで一時的な爆発はあるかもしれないが、新しいトレンドを感じないため、トータルでは厳しい状況になる。
		百貨店（購買担当）	・売上が思うように上がらないため、ダブルポイント・トリプルポイントといったようなポイントアップで集客を図っているが、なかなか来客数が上がってこない厳しい状況が続く。また、各取引先においても、1月の初売り福袋について、数量を昨年の半分に減らしてほしい、価格を落としてほしいなどの希望が出ており、売上でかなり厳しい状況が続く。
		スーパー（管理担当）	・ここ3か月、来客数及び1人当たりの買上点数に伸びがみられず、年末年始も消費者の財布のひもは緩くなりそうな見通しがない。価格に対して非常に敏感な様子はこのまま続く。
		スーパー（販売担当）	・年末年始を迎えるので売上の伸びを期待したいが、元旦より営業する店が増え、年末に買いだめする人が減ってきている。年末年始についても、その時に必要な物を、必要なだけ買って行く傾向に変わってきている。
		コンビニ（エリア担当）	・客の財布のひもは相変わらず固く、好転する兆しはないが、競合・異業種出店も一段落着いており、大きく売上が動くことはない。
		コンビニ（エリア担当）	・年末年始にかけての極端な動きはないと思われるが、2～3月に関してはみえない部分もあり、少し不安もある。
		コンビニ（エリア担当）	・今後2～3か月も、売上の減少傾向は変わらない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・競争店が続々と出店してきており、量販店も低価格品を一層強く打ち出してきている。今後も売上の改善は難しい。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・前年は、コートの売上で苦戦したが、今年はまだ前年に比べると売上増を見込める部分があるので、例年と売上は変わらない。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・価格を見直した結果、お徳感が薄れ、客足に響いている。不況感もあることから、しばらくこの状態は続く。
		都市型ホテル（総務担当）	・冬季向けの商品に対して反応が弱い。また、不景気と円高により、外国人旅行者が激減する。
		タクシー運転手	・夜ほとんど飲食に出る人がいないため、夜0時以降、繁華街は閑散とした状態が続いている。12月は忘年会等のイベントもあるが、この状況では見通しは非常に厳しい。また1～2月は例年客の動きが鈍くなる。
		通信会社（社員）	・ボーナス時期によるプラス要因と経済的な不安との相殺により、大きく変化しない。
		通信会社（総務担当）	・冬のボーナス時期を迎えても、盛り上がりは見込めない。契約獲得の低迷は、短期間で改善する状況にない。
		テーマパーク（業務担当）	・来客数は多くはないが、廉価なレクリエーションニーズは底堅いとみており、例年並みの来客数はある。
住宅販売会社（経理担当）	・政府の景気対策である住宅ローン減税の拡張および延長によって多少は、住宅業界では需要が増える可能性があるが、消費税の導入時期等もあり、消費者の住宅の購入意欲は低下したままとなる。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・徐々に購入単価が低下していることから、買い控えが感じられる。その結果、今後の景気も悪くなっていく。
		商店街（代表者）	・マスコミ報道でも、近隣の商店主の話も聞いても、良くなるという見通しが全くない。むしろ悪くなるという可能性が高いという雰囲気が強く、不安だけが大きくなっている。
		商店街（代表者）	・世界の経済の情勢が、そのまま消費者の購買行動に反映されているような状況になっている。自分の周囲もそろそろ悪くなりつつあると感じて、消費者が動いている。
		一般小売店（経営者）	・すべてについて、明るい材料が見当たらない。今年の年末のボーナスも少なくなると見込まれ、消費者は防衛策として出費を抑えるしかない。こうした支出の抑制が、我々小売店にとっては大きな影響となって及んでくる。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・商店街のイベント等もなく、観光客の増加する要因が見当たらず、徐々に悪くなっていく。

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
		一般小売店〔酒店〕 (経営者)	・ガソリンの価格下落以外に好材料に乏しく、今以上に厳しい状況になる。節約志向で購買意欲は低下して、物が売れない状況になっていく。
		一般小売店〔印章〕 (営業担当)	・年賀状印刷や印鑑などの商品で、低価格を求める客が多くなっている。
		一般小売店(営業)	・地方の銀行でさえ今期赤字決算を出すなどしており、今後の企業業績等はあまり期待できない。ボーナスも減り、財布のひもも一段と固くなる。
		百貨店(販売促進担当)	・現在の消費の冷え込みは、今後も継続する。今後の、クリスマス、正月セール等についても、大きな期待は持てない。
		百貨店(売場担当)	・消費者の考え方は、無駄を省く、将来に向けての様子をうかがうなど、完全に守りに入った状態にあるので、購買は増えない。
		百貨店(販売担当)	・「安いから買う」から「必要な物だけを買う」と、客の購買動向が変化しているため、冬物セールが始まって、大きな売上増は見込めない。
		スーパー(店長)	・ガソリンは安くなってきたが、支出の増える年末年始を控え、客の財布のひもはより固くなり、無駄な物・不用な物の買い控えがより一層強くなる。
		スーパー(店長)	・競合店が増床したため、その影響が出る。
		スーパー(経理担当)	・飲食店などに聞くとかなり売上が落ち込んでおり、年末の忘年会なども相当減るとの見通しだった。
		コンビニ(エリア担当)	・大企業の不況の影響が、中小企業に押し寄せることになると思われ、客の財布のひもはますます固くなる。
		コンビニ(エリア担当)	・金融危機の影響が、これから消費などに徐々に現れてくる。
		衣料品専門店(店長)	・近隣の量販店が1月に閉店セールを行うため、そちらに客が流れる。また、ボーナスがないという客の声を耳にする。
		家電量販店(店長)	・目の前に地デジの追い風があるが、原油高騰がまだ持続し、客が身構えてしまっていて、なかなか購買に至らない。
		家電量販店(店長)	・客の動向には、まだ買い控えが多く見受けられる。ボーナスが出てからという客の様子だが、本当に買ってくれるかどうかはおぼつかなく、景気の先行き不安が見受けられる。
		高級レストラン(スタッフ)	・12月は予約状況が良くなく、1月は前年並みだが、2月は予約状況が前年比で下回っており、景気はあまり良くない。
		一般レストラン(店長)	・増税や食品への不安が広まっているので、このままでもいくと来年まで悪いまま推移する。
		スナック(経営者)	・来客数の様子は大変悪く、年末年始の期待も皆無ではないが、極めて不透明である。店によっては客が入っている店もあるようだが、そんな店では利益率は大変悪い。
		タクシー運転手	・シーズンである忘年会の動きも鈍くなっているようで、これから先も良くなるような気配がない。
		タクシー運転手	・例年この時期になると、客から忘年会の話が出るのだが、今年はまだ1件も聞かない。また、岡山の派遣労働者の契約は3月までが多いということで、派遣契約打ち切りに向かうにつれて、ますます不景気になる。
		通信会社(通信事業担当)	・月々の新規加入は現状維持が精一杯な状況であり、キャンペーン期間が終了した時の見通しは暗い。
		テーマパーク(広報担当)	・冬場はレジャー客が減少するなかで、温泉宿泊客の流れ込み依存していたが、この冬の旅館の利用は落ち込みそうである。
		ゴルフ場(営業担当)	・11月は、昨年より土日が1日ずつ多いため、サービス業としては売上が上がって当たり前だが、その分12月については、逆に土日が少なくなるため、集客も落ちる。また来年に入れば、もっと景気が悪くなる。
		美容室(経営者)	・景気が良くなり財布のひもが緩むという状況がこれから訪れるのは考えにくいので、当分はこの店も大変である。
		設計事務所(経営者)	・来客数が減っており、回復の見通しが見えない。
		設計事務所(経営者)	・建築物価は高止まり、家賃などユーザーへの価格は下落傾向、企業の設備投資は途絶え、ついには個人住宅へも及んできているなど、建築業界を取り巻く状況は、どれをとっても上向く兆しが無い。
	悪くなる	商店街(代表者)	・この世界的な株の乱高下等のため、先行き不安で客の買い控えがなおさら強くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・地元商店街の店主の話や、商店街のなかにある地元老舗百貨店の売上推移などをみても、特にこの1年著しくマイナスが激しいので、これからも悪くなるとしか言いようがない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・とにかく雰囲気が悪く、歳暮も多くは期待できない。
		百貨店（売場担当）	・ラグジュアリーブランドの高額バッグの大幅な苦戦傾向が、12月クリスマス商戦のマイナスを予測させ、クリアランス前の買い控えも激しく起こってくる。年内の先行値下げも効果がない傾向が続いており、アクセサリ、バッグのぜいたく品が前比80%前半で推移する。
		スーパー（店長）	・この地区は、自動車関係に携わっている人が多い。今、自動車産業が非常に低調なため、スーパーも景気が良くなるような状況ではない。
		スーパー（店長）	・当店の入居する館で、閉店・退店する、またそれを予定している店が相次いでおり、集客という面からみても、商環境はますます悪化してきている。この点からも先行きは厳しい。
		スーパー（店長）	・近隣は工場地帯で、工場働く人は、残業なしと聞いている。また、下請、孫請等も派遣契約を打ち切っていると聞いているので、当店も厳しい。
		スーパー（総務担当）	・年末年始は何とか前年並みにいってほしいが、近隣でもリストラの話が話題になっている状況から、非常に厳しさを感じる。
		スーパー（財務担当）	・景気の悪化により、消費者の節約志向がまだまだ強まり、消費が冷え込む。
		スーパー（経営企画）	・食品の価格は高止まりしたままであり、食費に対する支出について、生活防衛意識がさらに高まる。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・ここ数年、買い控える人が多くなっている現状であり、本当に厳しい状況はまだまだ続く。
		家電量販店（店長）	・大型商品購入時の分割クレジット払いの客が減っており、将来の景気不安から、大型商品の購入に待ったを掛ける客が増えている。
		家電量販店（店員）	・どこの会社も下方修正というニュースを目にする。日本だけでなく世界中が打撃を受けているので、当店だけ良くなるとは思えない。
		乗用車販売店（営業担当）	・新商品投入にもかかわらず、新規客の来場が極端に少ない。合わせて、既納客の購入意欲もなかなか上がってこない状況が続く。
		自動車備品販売店（経営者）	・ガソリン価格は低下傾向にあるが、来客数の回復にはつなげられていない。これからは季節商品の動き次第であるが、新車販売に連動するナビゲーション等は苦戦する。またケミカル・小物等のセルフ商品は最低限の購入傾向が続く。
		住関連専門店（広告企画担当）	・もう一段くらい悪くなりそうな雰囲気がある。メーカー、資材、小売店と、家具を取り巻いているすべての方面が厳しい。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・郊外の超大型スーパーが増床オープンしたため、商店街の来客数が非常に減少している。そのため、これから先も街への来客が減少し続ける。
		一般レストラン（店長）	・大幅な集客増は望めない。宴会予約が減少しているので、減収が予想され厳しい営業を余儀なくされている。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・10月中旬頃からの、不況感による景気の冷え込みは想像以上であり、しばらくは客の財布のひもは固くなって、外食や旅行は第一に控えられる。
		都市型ホテル（経営者）	・レストランへの来客数の減少が著しい。今後の予約も少ない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会、レストランでの忘年会の予約の受注が悪く、空いている部屋が例年より多い。
		通信会社（企画担当）	・地方都市で、商圏内の事業所倒産や、銀行から資金償還督促があったなど、資金繰り上の難しさの情報が流れてくるようになっており、徐々に地方の経済活動は悪化していく。
		美容室（経営者）	・客との会話から、来年度の仕事の予想がたえないという話が度々出て、1年後の様子がみえない。
		住宅販売会社（従業員）	・来客数減少だけでなく、客の購買意欲も、先行き不安感により大変低くなっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		住宅販売会社（販売担当）	・景気減速により、客が慎重になっており、販売量が前年比15%減となっている。今後2～3か月先も好転しそうにない。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	-	-	
	変わらない	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・ユーザーの減産基調に変化はない見込みであり、このため徐々に生産量も低下する。原油価格の下落は好影響だが、高騰した石油製品への影響はまだ先となる。	
		電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が十分確保できる見通しが無い。	
		輸送業（統括）	・値引き要請に対して即刻対応したり、3か月先に対応になったりして、値引きする月が来年の3月まで続いている。	
		輸送業（運送担当）	・たとえ原油価格が下がっても、これまでのマイナス影響が強く、当面回復は見込まれない。	
		通信業（部門長）	・ガソリン価格が下がってきたが、金融不安から雇用不安となり、社会情勢が混沌としており、景気の先行きがみえないので消費が増加するとは思えない。	
		金融業（営業担当）	・相変わらず建設関係の工事が少ない。たとえ出たとしても非常に小さい金額で、その上、現場が遠くなっている。その結果、採算が合わず、収支トントンまたは、材料高のまま赤字というケースもあるようで、改善の見込みはない。	
		金融業（業界情報担当）	・米国と欧州の景気後退に加え、これまで堅調だった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が続く。	
		やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・一時の燃油高騰が、ここへきて終息した感であり、漁業関係者も安堵している。しかし元の価格に早く戻らないと、まだまだ厳しい状態が続くことに変わりはない。
			食料品製造業（総務担当）	・販売価格の見直しと、利益を上げるための対策を検討中である。これを早く軌道に乗せないと、来年以降どころか、目の前の月も利益が赤字になりかねない。
			化学工業（総務担当）	・消費が低迷してきており、製造業への影響が出てくる。
			化学工業（総務担当）	・来年3月までの受注が相当減少している。
			鉄鋼業（総務担当）	・世界経済のけん引役であった米国の金融破綻、新興国の経済成長の鈍化など、しばらくは厳しい状況が続く。
			金属製品製造業（総務担当）	・得意先である工作機械業界の受注に陰りがみられ、当社への受注も減少する。また、底堅いと思われていた造船業界も、資金調達難から、徐々にキャンセルの情報が入りつつある。
	一般機械器具製造業（経営企画担当）		・海外向けの自社製品の売上について、北米並びに韓国、台湾などアジアの取引先からの受注が大幅に減少しており、売上不振の厳しい状況が当面続く。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	・自動車関連は先行き6か月受注計画が出てくるものだが、まったく読めない。3か月の受注計画も、すぐに下方修正が出てくる状況で、今までにない不透明な状況が続く。		
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・メインのクライアントである自動車産業の減産が続き、この先悪い状況が続く。ただし、その他の物流等、倉庫関係や食品関係は、年末年始の多忙期なので、やや悪くなる程度と予想される。		
	建設業（経営者）	・周辺の地価がまた30%近く下落ということが発表され、不動産・建設共に大変である。当社は、団塊世代退職後の新規採用者を見込んでワンルームマンションを一棟経営しているが、製造業も人減らしをしていることから、一室空いたものが長らく埋まらず、他のワンルームマンションもこれから当分大変な様子である。当地域は全体にまだまだ下がる。		
	通信業（営業企画担当）	・昨年来、信頼性重視の傾向がみられたが、最近はまだ顧客全般に利用コスト最優先の意向がうかがえる。通信関係費用は月々の結果がわかり易いことから、従来から企業等のコスト削減ターゲットにされるケースが多かったが、今後このような傾向が強まる。		
広告代理店（営業担当）	・同業他社が、11月末で会社を整理した。自動車メーカーの減産やサブプライムローン問題の影響は、地域において、いよいよ他人事ではなくなっていく。			
会計事務所（職員）	・急激な業績悪化の影響を受け、冬のボーナスを当初の予定額より減額することを検討しているところも結構ある。歳末の消費を手控える人が多くなる。			
悪くなる	木材木製品製造業（経理担当）	・例年冬場は住宅建設が冷え込むので良くないが、今年は特に冷え込む見込みである。		

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
		鉄鋼業（総務担当）	・米国発の金融危機による世界同時不況の影響拡大により、自動車メーカーによる生産計画の下方修正をはじめ、電機、産業機械などその他の製造業も悪化しており、減産傾向が強まっている。それに伴い、鉄鋼需要も低下しており上期から一転して減産することとなった。先行きの見通しは極めて不透明な状況にある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・今後も、取引先の生産台数が減少していく。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・今後も受注量・生産高共に横ばいの状況が続くと思われるが、原材料価格の高止まりや減価償却費の増加、あるいは労務費・諸経費の負担増、更には為替の急激な変動など不透明な要因もあり、先行きの状況が非常に懸念される。
		コピーサービス業（管理担当）	・案件が上がってこない状況が続く。どこでも聞くのは「景気が悪い」の話ばかりである。
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）	・求人の動きが鈍くなり、追加求人の減少傾向が続く。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（担当者）	・景気の悪化で、採用について、様子見の企業が増えていく。
		職業安定所（職員）	・景気の悪化から、求人サイドの条件が厳しく、求人条件の向上が難しくなっている。一方、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）	・取引先から、今後、発注が減少するといわれている製造業がある。また勤務先の会社の業績が低下し、収入が減っているという求職者が、来所していることから、今後の状況が悪くなる。
		職業安定所（職員）	・雇用調整として希望退職者を募る事業所や、休業を予定し、それに伴う助成金の相談に来所する事業所などが見受けられる。
	悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・地場中堅企業で3か月前に発生した技術系正社員の求人が急に取り消しになった。理由は、先の売上が相当減少する見通しになったためである。
		人材派遣会社（支社長）	・景気の底入れが予想できないので、雇用も悪くなる。金融危機が拡大すればさらに底割れする可能性もある。
		人材派遣会社（営業担当）	・企業からの求人件数が月を追うごとに減っており、11月に関しては前年同月の半数程度である。契約終了になる派遣スタッフの数も増えているが、求人が減っているため、その派遣スタッフを再配置することに苦慮しており、改善の見込みはない。
人材派遣会社（担当者）		・求人数は依然として低い状態が続いており、周辺企業においては活気のある回答はない。受注数の減少や、派遣予定のキャンセルなどで、先行きの好材料がない。	
		職業安定所（雇用開発担当）	・半導体製造業・自動車部品製造業の雇用調整を検討している事業所の話によると、日々受注が落ち込んでおり、先が見えない状況であるとのことで、雇用に対して消極的になっている。

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	その他専門店〔酒〕（経営者）	・年末を迎えて、1年で一番良く売れる月であるので、1～1か月半先には良くなる。
		タクシー運転手	・12月は、いくら景気が悪いと言っても、忘年会や、買物等の動きが出る。1～2月も年明けということで人の動きがある。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・個人消費が冷え込んでいる状態は、しばらく続く。客の行動は不要な物は買わない、お買い得品であっても自分に必要でなければ全く買わない。高額品は我慢するという傾向がまだまだ続く。
		百貨店（販売促進担当）	・クリスマスや新春などで来店客が増える状況ではあるが、郊外の新店の影響もあるため変わらない。
スーパー（店長）		・原油価格の高騰がだいぶ収まり、ガソリン価格も低下してきた良い兆しはあるが、依然として県内景気は非常に悪く、買い控え行動が目立っている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（企画担当）	・景気が悪いなかで貯蓄性向が高まり、消費支出が更に下がるが、クリスマス、正月など特別な日の対応をいかにするかによって、業績が大きく変化すると思われる。
		衣料品専門店（経営者）	・当店の場合、価格は特に高くないが、比較的上質で単価の高い商品が売れているので、12～1月のバーゲンでは、前年と変わらない程度で推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリンが安くなっても、新車を購入する気持ちにはならない。
		一般レストラン（経営者）	・世界的な景気のでこ入れと、アメリカの指導者の交替に期待はしているが、景気が好転してもすぐに影響がある業界でないため先は暗い。
		旅行代理店（従業員）	・旅行はシーズンオフであり、例年、売上は低調であるが、受験生の宿の引き合いは相変わらず多い。
		通信会社（管理担当）	・新商品の販売開始月にもかかわらず、端末販売が伸び悩んでおり、加えて世の中の景気回復遅延も懸念される。
		設計事務所（職員）	・政府の経済対策が不透明であるため、地方の中小企業経営の厳しさは変わらない。銀行の貸し渋りはないとのことであるが、実際はそうではなく、廃業、倒産に追い込まれている同業種の企業も出てくる。
		住宅販売会社（従業員）	・契約前の商談数が減っているため、販売量もなかなか回復しない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・政府の定額給付金もはっきりせず、景気をあおるものがない。
		商店街（代表者）	・年末になって、商店街の廃業が徐々に出ている。空き店舗への入居率が悪くなっている。この冬物商戦は苦勞すると予想され、なかなか上昇の兆しが見えない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・景気浮揚の要素が思い当たらず、例年2月は最も売り上げも落ち込む月なので悪くなる。
		スーパー（店長）	・客の節約感が非常に強くなっている。25日給料日の売上上昇率が、月を追うごとに弱まっている。そういった点で効果があるのは年金受給日で、それ以外の日は、非常に節約しているように感じる。
		スーパー（店長）	・大型店の新規出店や競合店の販促強化により厳しい状況は変わらない。
		スーパー（財務担当）	・景気悪化のニュースばかりが流され、マスコミのミスリードが年末商戦にかなりの影響を与える。
		コンビニ（総務）	・最近の経済情勢が著しく不安定になっていることから、一般消費の冷え込みが一層厳しくなる。
		衣料品専門店（経営者）	・フリー客の入店が特に減っている。既存顧客へのダイレクトメールや電話での案内に対する反応も鈍く、来店頻度が落ちており、売上の回復は見込めない。
		家電量販店（営業担当）	・買い控えが進んでおり、年末在庫の調整が難しくなっている。だぶつき気味の商品も出てきているが、来店数の減少は当面続くと思われる。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン関係は安くなったが、買い控えの傾向が変わっていないので、年末年始に向けて、やや悪くなると予想している。
		乗用車販売店（従業員）	・年末商戦などに関係なく、販売量の落ち込みが続く。年明けから始まる期末決算に向けての商戦に大きな不安を感じる。これから販売系の倒産・合併・吸収などが相次ぐと思われる。
		乗用車販売店（営業担当）	・10～11月の車両購入を目的とした来店数の減少により、12月の販売に結び付く情報がないため、販売増加にならない。
		一般レストラン（経営者）	・景気の影響から収入減（ボーナスなど）もあるため、買物を控えていく傾向が予想される。
		観光型旅館（経営者）	・地域としては大河ドラマの放映など、良い要素がないわけでもないが、景気は悪くなって、国内旅行も悪くなる。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況が弱くなっている。近隣の同業者も、前年比を大きく割っている状況である。来年は、今以上に悪くなると思われる。
		設計事務所（所長）	・小規模な建設関係業者で、廃業が増えてきている。今後もその傾向が続く。
	悪くなる	商店街（代表者）	・实体经济の不況感は今後増幅度を増し、消費者のマインドに影響を及ぼし、縮小経済となる。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	・業務用の売上げダウンはしばらく続く。家庭用飲料市場は総合スーパー、スーパーマーケット、生協等に太刀打ちできない。

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）	・ブランド商品群、宝飾及び美術等ラグジュアリー商品の不調が目立ち、また、婦人靴、ブレタ等のファッション感度の高い商品も苦戦している。
		百貨店（売場担当）	・株価低迷、業績低下、倒産不安、リストラ、給与・賞与の減少などが予想されるなかで、消費者の購買意欲はますます低下していく。
		コンビニ（エリア担当）	・景気の先行き不透明感から、かなりの買い控えが発生しており、本当に最低限必要なものしか買わない。500円使っていたものを300円しか使わない状況がコンビニにも出ている。景気が上昇する様子は感じられない。
		家電量販店（店長）	・客はテレビやパソコンなどの高額商品に対し、9～11月と日を追うに連れて慎重になっている。今後もこの状況が続く。
		住関連専門店（経営者）	・物価が上昇し収入が増えないなかで、なかなか販売量は伸びない。
		都市型ホテル（経営者）	・予約状況が芳しくない。円高に振れてきているため、年末年始は海外旅行に目が向く。更に消費熱が冷めてくると思われる。
		タクシー運転手	・忘年会シーズンが終わって来年に入ってから、また一段と冷え込みが厳しくなる。客の様子を見ていると、ますますタクシー離れが起こっており、来年はより一層落ち込みがひどくなる。
		観光名所（職員）	・社会情勢が不安定で景気が悪くなっているため、個人消費もかなり悪い。今後も旅行が減ってくると予想されるため、来場者も減ると思われる。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	通信業（営業担当）	・例年であれば年末年始を迎え個人消費が拡大する時期であるが、急激に個人消費が回復するとは思えない。当面消費に対する防衛意識の変化は期待できない。
		通信業（部長）	・ここ2～3ヶ月は新商品の発売開始が続くが、景況感に頭を抑えられた消費性向になり期待できない。市況によっては、更に購買に慎重になる。
		不動産業（経営者）	・不動産業界は、どの分野も非常に低迷している。少し前までは住宅関連が冷え込んでいたが、更に事業用地、デベロッパー等も非常に厳しい状況になっている。新たな展望はなく、金融機関もシビアな対応をしている。
		広告代理店（経営者）	・新規大型ショッピングセンターの販促費は見込めるが、従来の得意先の多くは消費低迷で売り上げ不振のため広告予算削減になっており、依然として厳しい見込みである。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・全体的に消費は減退しており、資金力が乏しい小売店は、一層厳しい状況に向かうものと思われる。
		輸送業（社員）	・円高による輸出関連業務の減少が一段と強まり、生産調整による出荷数量の減少や販売不振に伴う輸送数量の減少が予想される。
		広告代理店（経営者）	・原油価格高騰に関連した資材価格高騰が落ち着く気配を見せている。しかし、世界的な経済情勢の不安は払拭されず、安心できる要素はない。
	悪くなる	鉄鋼業（総務・人事統括）	・主要取引先が相次いで減産やリストラに動いており、売上の減少や値下げ圧力が強まる。
一般機械器具製造業（経理担当）		・企業の設備投資の中止・延期により、大手ユーザーにおいて購買意欲が低下している。中小ユーザーは、仕事量の減少による資金繰りの悪化から倒産・廃業の増加が懸念される。	
電気機械器具製造業（経営者）		・設備、プラント、電子材料が厳しい。契約が全部延期になっている。将来がいろいろな意味で暗い。	
建設業（総務担当）		・年末を控え、年を越せない業者がかなり出てくるというもっぱらの風評である。	
公認会計士		・各クライアントの社長と話をしたところ、資金繰り、売掛金の回収に非常に不安を抱いており、「設備投資は当分の間考えたくない」というのがほとんどである。取引先の信用状況に不安を抱いており、しばらくの間、景気が上向く可能性はない。	
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）	・単価の安い「合同会社説明会」のイベントは堅調に推移しているが、新卒市場の冷え込み以上に中途・転職市場が冷え込むため、厳しい現状が続く。

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	求人情報誌製作会社（従業員） 職業安定所（職員）	・今後の景気回復が見込めず、企業も人材確保にちゅうちょしている。 ・派遣請負の雇い止めが、かなり出始めている。個人消費が低迷しており、年末ごろより倒産・廃業が更に増加すると予想される。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・雇用以前に企業の存続を心配しなければならない状況になっている。消費マインドは氷河期の冷え込みである。補正予算により住宅ローン減税などが実行されるのを期待したいがそれも先のことであり期待出来る要素がない。
		職業安定所（職員）	・生産調整から雇用調整に進む企業からの相談が来ている。非正規社員の解雇や正社員の非正規化が起きて来そうである。
		民間職業紹介機関（所長）	・鉄鋼関係・自動車関連の求人が全くなくなっており、基幹産業の悪化が他業種へ波及するのは時間の問題だと思われる。

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・近年、元旦から開店する店が増えており、年末に買いだめをする客が減っている。そのため年末の売上確保が厳しい。
		スーパー（店長）	・平日でも催事を行えば、客は来店する。特に青果の催事を強化すれば、客が増える。
		スーパー（企画担当）	・最近オープンした競合店の影響はあるものの、対策として販売促進対策及び商品品ぞろえの見直し、接客サービスの強化等により、現状より多少の売上改善は望める。
	変わらない	商店街（代表者）	・不透明な先行きにより、客は買い控え傾向にあり、最悪の状態が続く。
		商店街（代表者）	・販売量が減少する時期であるが、例年以上に減少する。年金受給者の消費行動が非常に悪くなっており、厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・ボーナス商戦を迎えるが、客の様子をみると、しばらく消費は低迷する。1月からのクリアランス商戦は期待できるが、値ごろ感のある商品の動きが良くなる。
		百貨店（営業推進担当）	・百貨店の売上を支えている富裕層の動向が、ますます鈍くなっている。来月もこの傾向は変わらない。
		スーパー（店長）	・全体的に食料品の動きは良いものの、買上点数がかなり減っている。衣料品部門は全体的には厳しいが、気温が下れば若干は良くなる。
		スーパー（店長）	・所得の低下に伴い、高付加価値品の購買意欲が減退しており、客単価が低下傾向になっている。しかし普段の生活品まで大きく落ち込むことはない。
		家電量販店（店員）	・景気はやや悪い状態で進んでいく。ガソリンの値下がり等プラス面もあるが、景気の冷え込み等の報道が不安感をあおり、客は買い控え傾向にある。
		乗用車販売店（販売担当）	・販売量は前年より低下傾向で、単価もやや下がってきた。2、3か月先においてもこの傾向は変わらない。
		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低下傾向で推移しているが、販売量が増加するかどうかは不透明である。灯油も前年と比較すると小売価格は下がっているが、需要は今一つである。前年並みが見込めるかどうか予想がつかない。
		観光型ホテル（営業担当）	・例年になく年末年始の予約が少なく、キャンセル待ちもない状態である。また、外国人旅行の動きも鈍い。
		旅行代理店（従業員）	・年末年始は日並びも良く、全方面で前年以上の予約が入っている。しかし1月以降は、前年割れとなる。
タクシー運転手		・客の忘年会、新年会が少なく、今後も厳しい。	
タクシー運転手	・ボーナスは気持ち程度しか出ない、いつ解雇されるかわからないという客の声を耳にする。客が戦々恐々と会社勤めをしている様子が見受けられ、厳しい状況が続く。		
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が継続されるが、買い控えユーザーへの需要の掘り起こし効果はあまりない。商戦期の割に販売数は伸びず、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
		テーマパーク（職員）	・年末年始、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測できる。しかし、それ以外の時期について各施策を考案しているが、どこまで売上を伸ばせるか不透明な状況である。
		理容室（経営者）	・寒くなると来店頻度が落ちるため、来客数は減少する。今年は例年以上に厳しい。
		美容室（店長）	・成人式の日忙しいが、それ以外で忙しくなるということではなく、厳しい。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・県職員の給与削減に象徴されるように、客の給与は下がっている。物価は横ばいからやや上がり気味であり、客の財布のひもは固い。
		商店街（代表者）	・円高により、衣料品関係の間屋はなかなか厳しい。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・12月はクリスマス、正月前の花の需要があるが、それ以降は、卒業シーズンまで特別な需要がない。新たな契約が取れなければ冷え込む。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・客の購買意欲がなく、厳しい状況が続いている。限界まで値下げをしても、客は財布を開かない。お茶は必需品とはみられていないため、無理して買わない傾向にある。
		百貨店（営業担当）	・買上単価は低下傾向にある。お歳暮ギフトの受注は、通販等の新購入チャネルの利用が増加し、来店頻度の低下傾向は継続する。
		百貨店（営業担当）	・客が買い控え傾向にあるため、物産展やセール等の催事を行っている。催事での売上は確保できるが、催事を行わない日は苦戦を強いられる。今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・景気の不透明感やメディアの景気悪化等の報道により、消費マインドは冷え込み、今後やや悪くなる。
		百貨店（売場担当）	・百貨店も商店街も空き店舗が出ている。客単価が落ち、売上も落ちている。来客数は前年比95～96%、売上は同90%前半で推移している。近隣に出来た大型店の影響だけでなく、景気の悪化が消費に響いている。客は衝動買いをしなくなり、生活必需品のみ購入する。今後もこの状況が続く。
		百貨店（業務担当）	・ボーナスが支給されても消費に回したくないという客の声を耳にする。消費を喚起する動きはなく、これから更に悪くなる。
		スーパー（経営者）	・客は株価の下落や政治等へ不安を抱いており、買い控え傾向にある。今後もこの状況は続く。
		スーパー（総務担当）	・客のお歳暮ギフトの送り先がかなり減っている。出来るだけ出費を抑えようとする客が多く、厳しい状況が続く。
		コンビニ（販売促進担当）	・毎月、収益赤字が続いているなか、12月のクリスマスケーキ、生もち等の予約・販売もいまいち盛り上がり欠ける。客のボーナスも下がる傾向にあるので、今後も厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・年末年始に向けて、来客数は増える。しかし、客は買い控え傾向にあり客単価は伸びず、売上は減る。
		衣料品専門店（店員）	・このまま悪い状態が続く。経費の削減や魅力のある品ぞろえ、セール開催等で乗り切るほか、今のところ手立てはない。
		住関連専門店（経営者）	・消費は冷え込んでおり、家具の買い換えやブライダル家具の予約の見通しが立っていない。今後も厳しい状況が続く。
		住関連専門店（店長）	・燃油価格等は落ち着いているが、客の買い控え傾向は続く。これから先もやや不安な状況である。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・金融危機の問題等により、景気が良くなる要素がなく、客の買い控えは続く。
		高級レストラン（経営者）	・2、3か月先の予約がほとんど入っていない。景気が悪く、来客数は減る一方である。忘年会シーズンは少しは良いが、これから先も集客に苦労する。
		スナック（経営者）	・客の節約志向が続いている。店を維持するのが精一杯の状況である。
		観光型ホテル（スタッフ）	・忘年会、新年会等の宴席の予約が例年より少なく、中止になるケースもある。先が読めない状況である。
		旅行代理店（業務担当）	・景気後退の影響で、法人需要が徐々になくなってきている。
		観光名所（職員）	・ゴルフ場の客は減少傾向にあり、キャディ付きの客もかなり減っている。少しのお金も節約する傾向にある。
		ゴルフ場（支配人）	・予約の状況から、更に来場者が減る。
		ゴルフ場（従業員）	・韓国人客が減ってきている。年末の予約はほとんどない状態であり、厳しい。
		競馬場（職員）	・来客数は下げ止まったものの、販売量は増えない。

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
		設計事務所（所長）	・新規の物件の資料が非常に少ない。
		設計事務所（所長）	・小さい物件ではあるが、公共工事が少し出ている。民間の問い合わせがないため、今後、やや悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・土地の仲介のため、土地の購入を検討するが、銀行の融資の条件が非常に厳しくなり、土地を購入できないという事例が出ている。それが続くとますます景気は悪化する。
	悪くなる	商店街（代表者）	・商店街にある大型店の退店が決まっており、状況は大変厳しくなる。
		商店街（代表者）	・商店街にある大型デパートが閉店するため、人はますます来なくなる。
		商店街（代表者）	・ガソリン価格は値下がりしているが、株価暴落、円高、ボーナスカット、リストラ、就職内定者取消し等により、消費者は自己防衛の傾向にあり、財布のひもが固い。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・客の購買意欲が高まるような材料が全くなく、この状況はしばらく続く。
		百貨店（営業担当）	・今後倒産件数はますます増え、それに伴う雇用調整も予想され、個人消費は良くならない。
		百貨店（営業担当）	・各企業状況が悪く、これからの商戦は例年より厳しくなる。
		百貨店（販売促進担当）	・ボーナスの支給見送りやボーナスカットの企業が増えており、今まで以上に財布のひもが固くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・今後ますます不景気感が増す。報道等でのあおりもあり、消費者の購買意欲は低い。このまま悪い状態が続く。
		百貨店（営業企画担当）	・宝飾品、美術品など高単価商品の動きが悪く、今後ますます悪くなる。大変厳しい状況である。
		スーパー（店長）	・客の購買意欲はなく、売上は低迷している。この数か月では改善しそうもなく、節約志向は更に増す。
		スーパー（店長）	・クリスマスや年末年始の需要商品の低単価傾向が続いている。買い控えする客も増える傾向にある。
		スーパー（総務担当）	・金融不況による景気の減速が、今後も続く。客は購買意欲がなく、個人消費はどんどん冷え込んでいく。
		衣料品専門店	・業者も客も不安な情勢を感じ取っており、衣料品の動きは鈍い。今後も厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（店長）	・客の懐が底冷えしており、売上が上がらない。
		乗用車販売店（従業員）	・部品の売上が大幅に減少している。今後もこの状況が続く。
		高級レストラン（専務）	・ビジネス客、一般客共に減少している。また単価も下がり、厳しい状況である。
		通信会社（総務担当）	・客の消費マインドは低下する一方であり、利用料金の未回収先も増大している。今後、視聴者の解約先が増えることが懸念され、厳しい。
通信会社（企画担当）	・光回線市場は飽和状態であり、値下げなどの大きなアクションがない限り、拡大は難しい。		
競輪場（職員）	・入場者、発売額共に前年を下回っており、復調の兆しがみえない。		
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）	・忘年会や年末年始の特需が大きく期待される。ただ年明けは例年通りの消費の落ち込みに加え、円高、穀物安などから安い輸入物の出回りが予想され、厳しくなる。
		金融業	・資金繰りが厳しい状態であった中小零細企業にとって政府の緊急保証制度の影響は大きい。申込が殺到している状態である。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・原材料の飼料価格は下がる見込みであるが、消費低迷に加え、輸入物等の増加により、やや悪くなる。
		食料品製造業（経営者）	・大河ドラマの効果は予想以上に大きく、それは業績に確実に反映されている。しかし来年以降、南九州への集客が非常に厳しいと予想され、大幅な業績低下が見込まれる。
家具製造業（従業員）		・企業業績が軒並み悪化しているなか、2、3か月で好転する材料は全くない。建築、不動産デベロッパーの相次ぐ破たんの影響が、下請、孫請先にも出ており、年末にかけて与信の強化を行っている。	
窯業・土石製品製造業（経営者）		・現在も受注状況は悪いが、更に悪くなる。新商品の動きが鈍く、単価も低く、厳しい状態である。	
窯業・土石製品製造業（取締役）		・金融不安と資材の高騰で、全体的に消費が伸び悩んでいる。また、金融機関の貸し渋り等があり、経営状態は悪くなっていく。	

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
悪くなる		鉄鋼業（経営者）	・民間建築需要の減退は、今後ますます加速する。新規建築物件計画の延期、中止が相次いでいる。また、共同住宅において既に着工された物件が途中で中止となる工事まで発生し、発注された建築資材の取消しが多発している。建材需要の減退により、在庫の当用買いに徹する格好となっており、メーカーへの発注量は減少している。今後も設備投資の見直しが相次ぐと思われ、需要の減少に歯止めがかからないことが懸念される。
		建設業（総務担当）	・所得の減少により、住宅ローンの審査が厳しくなっている。マンションの販売と個人住宅の着工がますます厳しい状態になる。
		通信業（職員）	・最近になり大型件名が受注できたため、現在の景気は良いが、次年度の見通しは良いとは言えない。
		通信業（経理担当）	・不動産業を中心に上場企業の倒産が増加している。関連の企業や取引先などが連鎖的に影響を受けるのは間違いない。
		金融業（営業担当）	・設備投資の計画を口にする中小企業の経営者は少なく、固定費の削減に目を向け始めている。
		経営コンサルタント	・消費者の買い控えが更に進んでいる。価格転嫁では対応できなくなっている。
		その他サービス業〔物品リース〕（従業員）	・取引先の設備投資の抑制、中止などに加え、倒産及び延滞物の増加等がしばらく続く。
		繊維工業（営業担当）	・円高により、発注の海外への移行が急に増えている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・装置の受注残があるものの、客の話では、今後引き合いすら期待出来ない状況である。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車産業の減産に伴う、受注の減少により、製造ラインの大幅な縮小、合併を迫られるかも知れない。先行きは全く読めず、厳しい状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連、電子部品の製造は、先行き不透明な状況が続いている。今後も厳しい状況が続く。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先が減産しており、厳しい状況である。今後、良くなる要因は見つからない。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・受注が激減しており、今後も続く。自動車の売れ行きが非常に悪く、メーカーの生産稼働の休みが非常に多くなってきている。
		建設業（従業員）	・受注競争がかなり厳しく、財務体質の強化、経費の見直しなどを迫られている。
		輸送業（総務担当）	・輸出関連商品の荷動きがかなり悪くなってきたが、今から本格的に悪くなり、しばらくはこの状態が続く。
		金融業（営業職渉外係）	・世界的な不況の影響で金融機関の融資は厳しさを増し、大半の企業業績は悪化する。企業の倒産は年末～3月期末にかけて増えるものと考えられる。
		金融業（得意先担当）	・取引先の廃業、破産等が相次いでいる。倒産していない企業でも倒産を検討しているところが出てきている。しばらく厳しい状況が続く。
		不動産業	・ファンドと取引を行っていた業者は厳しい様子である。不動産借上を行う大手不動産会社も厳しい状況が続いている。
		広告代理店（従業員）	・新聞折込広告枚数の減少が続いており、前年比90%と月を追うごとに悪くなっている。銀行の貸し渋りがなくなる限り、資金の流動性が悪くなり、広告予算の復活までには至らない。
		その他サービス業	・米国のサブプライムローン問題から派生した金融不安により、不動産市場が低迷していることから、建築工事の中止や延期が出ている。民間の建築の依頼が減少し、今後も更に少なくなるおそれがあるため、景気はますます悪くなる。

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
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）	・派遣会社に依頼をする企業が多くなるとは考えにくい。年始、年度末は例年良いが、今年はそれさえもあまり見込めない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	・大学3年生対象の求人票の動きが活発になっている。ただ、採用人数を未定とする企業も多く、これからの経済環境に左右されるようである。人事担当者からは、一定数の採用は続くものの、良くて現状維持、悪ければやや縮小という声が多く聞かれる。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・企業によっては早期退職者を募り始めたところもあり、徐々に景気の状態は厳しくなっている。
		人材派遣会社（社員）	・景気は底をついた印象があるが、景気回復の見込みは立たない。来春まで影響がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・企業の業績悪化に伴い、求人を控える動きが増えつつある。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前月より若干増加したが、新規求職者も増加している。また事業所の倒産、閉鎖や派遣労働者の削減などの雇用調整が進み、離職者の増加が懸念される。
		職業安定所（職員）	・取引先の造船業に関しては、手持ち工事はまだあるが、新規の受注がないという声が聞かれた。雇用に関しては、今後も厳しい状況が続く。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・企業でのヒアリングで、非常に厳しいという話が日々出ている。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・失業者登録者は増えているが、ハローワークを訪れる人は少ない。良い仕事も無いため、あきらめている失業者も多い。バブル後の不況とは違う構造が見受けられる。
		人材派遣会社（社員）	・景気回復の見込みが立たない。年明けから年度末にかけて雇用は一層冷え込む。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・北部九州地区は自動車産業の企業の集積が高いため、派遣や契約社員の大量リストラが発表され、今後、この影響が顕著に出る。
		職業安定所（職員）	・管内において、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い止め等の事案が発生している。この動きが今後ますます加速する。また、下請企業や取引先事業所への影響が出てくることも予想される。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が減少傾向にあるなか、新規求職者数がここ1、2か月で減少から増加基調に転じている。
職業安定所（職員）		・アメリカ経済の悪化に伴い、製造業を中心に受注の減少が続いており、雇用状況も良くない。	
民間職業紹介機関（社員）		・自動車、電気機械、半導体関連の企業業績が急激に悪化している。また決算期を控え、経費削減に一層の拍車がかかる。現在の製造現場のみならず、事務関係や周辺業務の合理化が年明けに行われると見込まれる。	
民間職業紹介機関（支店長）		・求人数は前年割れが続いており、年末商戦における販売職の需要は皆無である。また、取引先数が、毎月10社づつ減少している。	

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	-	-
	やや良くなる	通信会社（店長）	・燃料費が値下がりしてきている。また、新機種が発売されるので、売上がよくなる。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・政府の景気対策として「定額給付金」が発表されて期待もあったが、現時点では給付の時期など不確定な部分も多く楽観はできない。むしろ不況の影響による全国的な企業収益の悪化から、工場閉鎖や人員削減などの話題が連日テレビなどで報道されることで、消費者の購買意欲も簡単には高まらない。
		スーパー（販売企画担当）	・ガソリンは安くなっているが、期待していた客数の増加がまだ無い。また、安い商品がよく売れ、高額品は動きが鈍い。デフレ感がまだ強くあり、現状がしばらく続く。
	コンビニ（経営者）	・タスポの効果で売上は増加しているが、利益は変わらない。客には多種類の食品を買ってほしい。	

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（エリア担当）	・たばこ以外の商品は前年並みに推移しており、たばこの売上分が上乘せされて全体の底上げにはなっているが、それはどこも同じで、客の購買力はこの先も変わらない。客単価や買上点数が上がっていないのもその裏付けである。
		コンビニ（エリア担当）	・買上点数は、2～3か月前と変わらず、この様子が継続する。ただし、週末の本島北部地域はガソリンの値下がりにより地元客が増え、持ち直し感がある。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・本土が落ち込む度に、県内の経済や商店街も影響を受ける。今までは、本土の景気が回復して半年後くらいに持ち直していたが、今回はより厳しい状況に陥る可能性がある。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・12月、1月に関しても、11月同様に、稼働率は前年同月比で5%前後落ち込む見込みである。
		通信会社（店長）	・これから1か月が年末商戦のピークである。現在は例年ほどの勢いが無く、今後回復する要因も見当たらないためこのままの状態が続く。
		観光名所（職員）	・原油高に伴う諸物価の高騰、金融危機に伴う世界的な不況感のまん延等厳しい旅行環境にありながらも沖縄県への入域観光客数は順調に推移している。これからも花に関するイベント、野球キャンプ等が行なわれ、暖かい沖縄のPRで沖縄への入域観光客数は順調に推移していく。
	やや悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・この不景気はまだ始まったばかりで、これから景気が本格的に悪くなる感がある。
		衣料品専門店（経営者）	・経営的には9月の中頃までは良い感じであったが、急激な来客数の減少が影響してか、悪くなってきている。今のところ、良くなる材料はまだ見当たらない。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	・今後は原油価格の下落に伴い、燃油サーチャージ問題も落ち着く。各旅行代理店は海外旅行の販売を強化しており、観光客の予約の入込状況が悪くなっていく。
	悪くなる	商店街（代表者）	・中心商店街のエリアは現在観光関連の店が多く、お互い客割れを起こしている感がある。また、買回り品の購入に関しては、客は外周部の大型店に流れている。中心商店街は大変危機的状況に現在置かれている。
	その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・忘年会の予約が、前年の半分程度である。セット料理は、価格が一番安い方に集中している。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	食料品製造業（管理部門）	・主原料価格が更に値上げされ、コスト高になっているが、それ相当の売値上げができない。
		窯業土石業（経営者）	・今後1～2か月は現状で推移する見込みであるが、それ以後は減少の見通しである。
		建設業（経営者）	・モデルハウスへの来場客数の減少、及び問い合わせ、引き合い件数が減少している状態は変わらない。
		輸送業（営業担当）	・県内については観光客増や建設業の回復で若干景気は上昇する動きがみられるが、全体的には円高などによる製造メーカーの業績不振による人員削減も出てきており、県内市場にも少なからず影響が出る。
		通信業（営業担当）	・開発案件の確保ができていない。
		広告代理店（営業担当）	・世界的な金融危機の影響は一般生活者の消費行動を減速させ、企業活動も活力を失っている感否めない。そのため、法人顧客相手のビジネスを基本とする広告業界もその影響を受け、引き続き厳しい環境下にある。
	やや悪くなる	輸送業（代表者）	・公共工事の需要も終盤を迎え、民間工事も金融不安による投資意欲低下や資金不足で、低迷が続く。
	悪くなる	-	-
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）	・管内の有効求人倍率が6か月連続で0.4倍を下回っている状況である。自動車産業を始めとする輸出産業の雇用調整等による本県への求人減少や、個人消費の鈍さ、旅行等の支出の抑制が、観光産業へ影響し、その周辺企業へ波及する等の懸念材料があり、不景気からの脱出の兆しがみられない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・不透明な景気の先行き不安で、求人及び採用が大幅に抑制される。
		学校〔大学〕（就職担当）	・県内においては4年生の追加採用をせずに、来年度に持ち越す。
	悪くなる	-	-