

・景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・現在の不景気はしばらく続くと思われるが、トレンド、プライスの見直しなど、春にかけて商品作りの研究がされてきているため、今よりは多少良くなる。
	変わらない	スーパー（役員）	・今年は厳しい寒さの日も少なく、灯油価格も前年1～2月の70%程度で推移している。また、商品の市場価格も下がってきている。こうした好材料があることから、今後も引き続き良い状態で推移する。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数も売上も前年を上回っており、新聞で言われるほど景気が悪いという実感はないが、派遣労働者の雇止めなどの影響から、客の財布のひもが固くなり、低単価志向が強まる。
		家電量販店（経営者）	・3～4月の新生活需要に期待したいが、今と状況はさほど変わらない。
		観光型ホテル（経営者）	・様々な企画を準備しているが、なかなか集客できない状況にあるため、今後も変わらないまま推移する。インターネットによる個人客だけが順調だが、波があること、規模がまだ小さいことなどから、大きな期待はできない。
		旅行代理店（従業員）	・受注状況の芳しくない状態が続いている。国内旅行、海外旅行共に旅行需要を喚起するようなイベントもないため、今後についても厳しいまま変わらない。
		その他レジャー施設（職員）	・当施設のスポーツジムは公共性が高く、格安料金で利用ごとの支払ができるため、会員制のスポーツジムから客が流れてきているが、大きな変化はないとみられる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・政治不安、決算期における赤字決算、倒産の増加、雇用の悪化などにより、家計がますます厳しくなるため、今後についてはやや悪くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・顧客心理が閉塞感で埋め尽くされている。今後、しばらく景気が良くなるのであれば、今、物を買うことに金をかけるべきではないという意識が更に強くなる。消費の最前線でもデフレスパイラルが懸念される。
		百貨店（役員）	・全く先の読めない状況にある。マスコミが悪く書きすぎることは、消費にとってかなりのマイナス要因となる。
		スーパー（店長）	・北海道を代表する百貨店が民事再生法の手続きを取るなど、中小企業のみならず、大企業も大幅な赤字に転落するという連日のマスコミ報道で、ますます先行きの生活不安が高まり、財布のひもを固くする。
		コンビニ（エリア担当）	・工場での従業員解雇の影響により、1月に入ってから早朝、夜間の売上が減少している。日中の売上は増加しているが、早朝夜間の減少分をカバーするまでには至っていない。また、酒やビールの売上も減少が続いている。今後の雇用回復が不透明であることから、今後についてはやや悪くなる。
		衣料品専門店（店長）	・近ごろ、すべてのマスコミが派遣切りなど、不景気に輪をかけた報道ばかりしているため、今後、更に客のマインドが低下する。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・客の買い渋りが始まっており、医薬品ですら買うことをためらっていることから、今後についてはやや悪くなる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・ガソリン以外の車関連商品の買い控えが目立ってきていることから、今後についてはやや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・厳しい年度末決算の数値が日々メディアに流れ、先行きへの不安感が募ることになるため、今後についてはやや悪くなる。
		タクシー運転手	・景気とタクシーは連動していることから、景気回復が期待できない状況では、売上も伸びるはずがない。今後、タクシーの乗り控えが更に増える。
		美容室（経営者）	・自分で毛染めをしたり、カットの来店周期を長くするなど、客の節約意識が強くなってきていることから、今後については売上が停滞する。

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
	悪くなる	商店街（代表者）	・商店街への来街者が日に日に減少していることから、今後については悪くなる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・今後、更に景気が落ち込むだろうということで、今は徹底してお金を使わないという会話が相当多く聞かれる。このため、今後については悪くなる。定額給付金も、使わずに貯金しておこうというムードになっている。
		百貨店（売場主任）	・北海道を代表する百貨店で経営破たんが生じたため、今後、地元の取引先に大きな影響が出ることになる。
		百貨店（売場主任）	・冬物の価格が非常に低下している。春物の動きはこれからだが、現在の冬物の価格推移からみて、春物においても前年よりも低い価格で推移することが見込まれる。
		スーパー（店長）	・明るい材料が全くない。倒産、リストラなどによる失業者の失業手当の給付期間が終了することになれば、ますます消費が落ち込む。
		スーパー（店長）	・現在の経済状況下において、客の購買行動が非常に厳しくなっている。割引特売などにはある程度の来客数がみられるが、それ以外は厳しい状況にあることから、今後については悪くなる。
		スーパー（企画担当）	・比較的好調であった初売り商戦後、客の買上点数の落ち込みが目立ってきている。また、食品の店頭価格は報道されているほどには下がっていないことから、今後も厳しい商戦となる。
		スーパー（役員）	・近隣の競合他社の売上が減少している。当社の売上自体はプラス基調で推移しているが、客単価の低下や買上点数の減少などがみられていることから、今後については悪くなる。
		家電量販店（店員）	・必要最低限の家電品以外は買わない傾向にある。修理をして使用する客が、少しずつ増えていることから、今後については悪くなる。
		家電量販店（地区統括部長）	・世界的な不況により、デジタル家電を中心に、販売量が当初の予想を大きく割り込むことが懸念される。
		一般レストラン（スタッフ）	・当店でアルバイトをしている大学生、高校生が卒業を間近にしても就職が決まらなると嘆いている。大手企業の破たん、人員削減のニュース等からも、今後の消費が上向き要素が見当たらない。
		観光型ホテル（経営者）	・宿泊単価の低い部屋から予約していく傾向にある。付帯収入も減っており、消費意欲が減退していることがうかがえる。テレビや新聞等のメディア報道が過剰に不安を増幅させており、消費者に警戒感が現れている。今後の夏場の観光シーズンにも影響する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・3月以降の宿泊予約が少なく、過去最悪の状況となっている。多少価格を安くしても、消費の伸びが期待できない状況となっている。
		旅行代理店（従業員）	・先行きの生活に対する不安材料が多いため、余暇産業への期待は持てない状況にある。円高の影響で、4月以降、海外旅行の価格が下がるが、基本となる旅行代金が安いと、あまり期待が持てない。
		タクシー運転手	・冬期間は足元が悪いと、雪のない時期よりもタクシーの利用が多いが、今年は観光客が減っているため、今後のタクシー利用が期待できない。地元客のタクシー利用もこのような景気下では期待できない。
		美容室（経営者）	・経済の不透明さが顧客の購買意欲を減少させていることから、今後については来店頻度、客単価共に低下する。
	その他サービスの動向を把握できる者	・現在は閑散期であるが、今後の観光シーズンに向かって、良くなる要素が見当たらない。収支的にも、観光客の減少による売上不振に加えて、船舶の燃料費の増加もあり、限界が近づいている。	
	設計事務所（所長）	・現在の状態が続けば、ただでさえ少なかった予定客も、間違いなく計画を中止してしまう。	

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
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	建設業（経営者）	・実体経済の急激な悪化で、建設投資を含めて市場が収縮している。公共事業費は補正予算、景気対策費等を含めてほぼ前年度並みとみられるが、競争激化で低価格の入札を強いられており、利益はほとんど見込めない状況にある。また、民間及び住宅の需要も非常に低調であることから、今後については大幅に売上が減少する。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・銀行の貸し渋りが続いていることから、設備投資の増加が見込まれない。
	やや悪くなる	輸送業（営業担当）	・原油価格の大幅値下げや円高により、飼料、原料、肥料、燃料、製紙原材料などの輸入価格が低下していることは強い追い風となるが、輸出が中心の企業にとっては生産面で大打撃を受けることになるため、今後についてはやや悪くなる。
		通信業（営業担当）	・来期の予算において厳しい予測を立てている企業が周辺に多いことから、今後の新規投資、企業活動全般が停滞する。
		金融業（企画担当）	・住宅投資や公共投資の減少で建設関連の倒産増加が懸念される。雇用不安の強まりから消費は冷え込む。観光関連は国内旅行者の減少に加えて、円高や世界的な景気後退から外国人観光客の減少が見込まれる。総じて景気は厳しくなる。
	悪くなる	食料品製造業（役員）	・ピーク時からみれば、エネルギーコストは下がったが、以前よりも高い状態にある。さらに、原材料価格も高止まり状態である。コストがまだ値下がり始めていないなか、取引先であるスーパーなどからは値下げ要求が始まっている。また、販売量、受注量共に急激に減ってきている。これらのことから、今後については悪くなる。
		広告代理店（従業員）	・北海道を代表する百貨店が民事再生法を申請したが、当地域においても、各方面にその影響が大きいため、今後については悪くなる。
		司法書士	・今後の建物新築、不動産売買の動きがみられないことから、更に景気が悪くなっていく。
その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）		・円高により、鉄関連の材料の輸入価格の低下が見込まれるが、相場が下がるのは春以降と想定して買い控えが起こっているため、今後の販売量が減少する。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・農業生産が底堅いため、グローバルな不況とは異なる環境が当地域にはある。心理的な不況の影響は確かにあるが、地域の内需についてはそれほど景況感は悪くない。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業の採用活動や採用人数に若干の変動はあるものの、現段階では大きな変化はみられないことから、今後も変わらないまま推移する。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・例年より採用が減っており、現在の契約についても更新の見直しをかけている企業が多いため、今後についてはやや悪くなる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・地元にある本州資本の電子電機関連企業の倒産や派遣切りの増加が見込まれるほか、医療関連を中心としたサービス業の求人受案件数が減少傾向にあることから、今後についてはやや悪くなる。
		職業安定所（職員）	・非正規職員の契約期間満了や雇止めに伴い、今後、求職者が増加することが懸念される。
		職業安定所（職員）	・求人数が低迷するなか、派遣労働者の本州からのUターンや地元企業の雇用調整がみられることから、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）	・企業の売上が冷え込むことから、今後、人件費の抑制傾向が強まる。採用の手控え、人材派遣の活用抑制など、労働市場は後退局面となる。

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ガソリンや灯油価格が低下し、食料品の値上げも落ち着いてきていることから、消費者の不安感は徐々に払しょくされ、今後景気はやや上向く。

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
変わらない		一般小売店〔酒〕（経営者）	・3月に新酒が入ってくるため、現在よりは売上が増加する。
		コンビニ（経営者）	・健康栄養食品や雑誌・コミック、DVD等の我慢できる物の売上は落ちているが、タスポ効果による新規客の増加により、主力商品の売上が好調を維持しており、今後もこのような傾向が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・年間で最も需要が見込める3月を前にして、新型のハイブリッドカーが発売されることから、来客数の増加が十分期待できる。
		住宅販売会社（従業員）	・四半期程度先の受注件数が見えてきており、今後は若干良くなる。
		商店街（代表者）	・年末に新たに撤退した店もあり、年明けの開店は不透明な状況にある。商店街及び社会全体で抜本的対策を打ち出さない限り、今後の景気回復は困難である。
		百貨店（営業担当）	・景気後退で地域にも暗いムードがまん延しており、短期間での回復は困難である。
		スーパー（店長）	・前月から実施しているポイント販促や価格強化により、既存店の来客数、売上共に前年に比べて増加しているが、販促期間が終了すれば売上は再び減少する。
		衣料品専門店（店長）	・来客数は増加しているものの客単価が低下しており、この傾向は今後も続く。
		乗用車販売店（従業員）	・県の景気対策の一環で、低公害車への買換えには、消費税分の5%が還付されるにもかかわらず、客の動きが出てこないことから、今後も厳しい状況が続く。
		一般レストラン（経営者）	・一般の予約客が減少しており、今後も売上低迷が続く。
		スナック（経営者）	・新年会の来客数が例年より少ないことから、春先の人事異動に伴う歓送迎会も期待できない。
		旅行代理店（従業員）	・景気が上向き材料が全くないことから、今後も悪いまま現状を維持する。
		タクシー運転手	・仙台・宮城デスティネーションキャンペーンが終了し、今後は乗客数が減少する。
		美容室（経営者）	・売上や来客数、客単価が低下するなか、政府の減税対策による消費回復を期待している。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・例年より暖冬傾向にあることから、冬物商材の売行きが悪く、春物への転換も時期尚早であることから、今後は、冬物の在庫処分でのぐしかない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・政治不安や雇用不安により、消費マインドは更に冷え込む。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・景気が回復する材料が全く見当たらないため、今後も客の買い控え傾向が続く。
		百貨店（広報担当）	・雇用不安や景気の先行き不透明感から、必要な物だけを購入するという買い控え傾向が今後も続く。
		百貨店（販促担当）	・春物商戦の動きが例年より遅くなっており、3月人形の売行きも低迷していることから、今後も厳しさを増す。
		百貨店（経営者）	・雇用不安や賃金削減などの環境にあるなか、客は進学や就職などに優先支出することから、その他の個人消費に向けられる支出はますます減少する。
		百貨店（経営者）	・景気の先行き不透明感や、マスコミによる不況報道の影響により、消費マインドは更に減退する。
		スーパー（経営者）	・雇用不安が広がり、買上点数の減少や価格競争の激化が懸念される。
		スーパー（店長）	・雇用情勢の悪化や所得減少に伴い、客の節約傾向が強まり、売上や客単価が今後更に低下する。
		スーパー（店長）	・来客数は前年を上回っているが、買上点数が伸びず、特に牛肉やし好飲料の動きが悪くなっている。このような傾向は今後も続く。
		スーパー（店長）	・電機や自動車製造業においてリストラが行われるなど、景気回復の兆しは全くみえないことから、衣、食、住における消費の冷え込みは今後も続く。
		スーパー（総務担当）	・地域では、食料品以外の製造業各社で雇用調整を進めており、今後、正社員の解雇や派遣社員の雇止めが本格化すると、消費は更に縮小する。しばらくは失業給付期間があるため、食料品への影響は最小限となるが、国内外の景気対策による需要回復は相当の期間を要することから、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
		コンビニ（エリア担当）	・郊外立地の店舗の客層は、業況が悪化している建築や物流の関係者が多いことから今後売上の減少が懸念される。
		コンビニ（店長）	・店を利用する建設業関係者の話では、受注減少により決算を乗り切れない建設会社が数多く出てくるとのことであり、今後も厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・世界同時不況や政治不安など、先行き不透明な状況が続くことから、今後も景気回復は望めない。
		衣料品専門店（総務担当）	・消費マインドが冷え込んだまま今後も回復しない。
		住関連専門店（経営者）	・金融不安や、製造業の雇用問題などにより、客の財布のひもはますます固くなることから、短期間での景気回復は困難である。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・地域の中小企業だけでなく、大企業の倒産や経営危機に関する情報が頻繁に聞こえてきており、今後の見通しも全く不透明な状況にあることから、消費者の買い控えは深刻なものになる。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・春先に地方や国政選挙が行われるため、飲食店の売上が落ち込む。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・市況価格の下落幅が、卸価格の下落幅より大きいことから、価格が変動するたびにマージンが圧縮されており、今後も厳しさを増す。
		高級レストラン（支配人）	・宿泊客の減少に伴い、レストランへの来客数が減少しており、今後もこの傾向が続く。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・企業倒産や派遣社員の解雇に伴い失業者が増加することから、今後消費は更に減退する。
		観光型ホテル（経営者）	・新聞紙上等の不況報道による風評により、旅行マインドが冷え込み、企画商品を作ってもなかなか売上には結びつかない状況にある。辛うじて女性の日帰り客が堅調であるが、厳しい状況は今後も続く。
		観光型ホテル（スタッフ）	・景気の先行き不透明感により、特に企業や団体利用が減少する。
		タクシー運転手	・派遣労働者の雇止めが3月にピークとなり、首都圏から東北に帰ってくる失業者が増加することから、不況感は更に拡大する。
		通信会社（営業担当）	・3～4月は、携帯電話の売上が増加する時期であるが、製造業の業況が落ち込んでいることから期待はできない状況にある。
		通信会社（営業担当）	・景気が良くなる要素が全く見当たらないことから、今後もますます厳しくなる。
		通信会社（営業担当）	・政府の景気回復の具体策がいまだに見えてこないことから、今後も景気は厳しさを増す。
		通信会社（営業担当）	・大手企業では決算の下方修正や人員削減が行われ、連鎖倒産も増加することから、今後も景気は悪くなる一方である。
		観光名所（職員）	・県内への観光客自体が減少しており、今後、予約やフリー客が増加する見込みはない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・企業の決算期である2～3月の売上是最悪の状況となる。
		商店街（代表者）	・客の買上単価の低下傾向は今後も続く。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・先行き不安があるなか、消費者は耐え忍んでいる状況にあり、今後も厳しさを増す。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・マスコミによる過度な不況報道の影響により、金銭的に余裕のある消費者でも、消費マインドが冷え込み、出費を控える傾向が強まる。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・政府の景気対策が、企業業績の悪化に追い付いていない状況のなか、今後は社会保障、特に年金改革の道筋を付けなければ、個人消費が上向くのは困難である。
		百貨店（企画担当）	・売上低迷が続いており、底が見えない状況にある。民間企業の業績悪化や雇用情勢の悪化が今後も続くことから、景気回復は望まず、しばらくは悪い状態が続く。
		百貨店（経営者）	・取引先の景気の状況が悪いことから、今後、取引条件の悪化に伴う収益悪化が懸念される。
		スーパー（経営者）	・今後も売上減少や競争激化が顕著となり、デフレ傾向が強まる。
		スーパー（経営者）	・建設業や農業関連の従事者が多い地域であり、今後雇用情勢の悪化が懸念されることから、生活防衛型の消費傾向が強まる。
		スーパー（店長）	・大手企業の系列会社や下請企業の倒産が相次いでおり、今後景気はますます冷え込む。

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）	・ガソリンや食品価格の値上げは落ち着いているが、株安や雇用情勢の悪化に伴い、今後も消費マインドは低下する。
		コンビニ（経営者）	・製造業のリストラの波が当地域にも及んでおり、また、周辺の飲食店でも年明けから明らかに来客数が減少しているなど、景気が回復する兆しが見えてこない。
		コンビニ（経営者）	・企業業績の悪化に伴う失職者の増加により、来客数が減少する。
		コンビニ（経営者）	・製造業では、非正規社員のみならず正規社員も削減され、失業者が増加することから、生活防衛型の購買傾向が強まる。
		衣料品専門店（経営者）	・今後、春物の時期に入るが、雇用不安の高まりに伴い、消費マインドが落ち込むことから一段と厳しい状況となる。
		衣料品専門店（経営者）	・例年、年度末は、卒業式や入学式、入社式などに関連したスーツやコートなどの高単価商品の動きが良くなるが、今年は、販売数量、単価共に期待できない。
		衣料品専門店（店長）	・年度末はフレッシュマン商戦が行われ、年間最大の繁忙期となるが、今年は、親世代が不景気の影響を大きく受けて、財布のひもが固くなっており、例年よりも厳しい商戦となる。
		衣料品専門店（店長）	・大企業が決算期を迎え、赤字決算に関する報道も多くなることから、消費マインドは抑えられ、景気は上向きにならない。
		衣料品専門店（店長）	・今後更に雇用情勢が悪化することから、消費マインドは更に冷え込む。
		乗用車販売店（経営者）	・個人客は収入や雇用不安、法人客は資金繰り不安を抱え、消費マインドは一段と冷え込むことから、売上は更に減少する。
		乗用車販売店（経営者）	・4月から実施される自動車優遇税制は歓迎すべきであるが、逆に3月までは買い控え傾向が強まる。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車販売店では、春の需要期を迎えるが、昨今の経済情勢から判断して期待はできない状況にある。
		乗用車販売店（経営者）	・既存客のサービス在庫数は前年に比べ50%強と極めて憂慮すべき事態となっているが、整備の低価格化を図っても効果はなく、在庫数増加と収益性確保を両立させる対応策もないことから、今後も減少傾向が続く。
		住関連専門店（経営者）	・様々な販売企画を実施しているが、必要なもの以外買わないという客の購買傾向が強まっており、売上につながらないことから、今後もますます厳しくなる。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・自治体や企業の設備投資の先送りによる建設関係や製造業の受注減少が、連鎖的に他業種の業況悪化につながり、一般消費者まで影響が波及することから、今後も買い控え傾向が強まる。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・価格競争の激化に伴う赤字販売が続くなか、需要回復も期待できず、3月の決算期を乗り越えられないスタンドが増加する。
		高級レストラン（経営者）	・先行き不安により、所得が安定している客まで出費を抑える傾向あり、今後も更に厳しさを増す。
		一般レストラン（経営者）	・景気が良くなるような材料は全く見当たらず、年度末を迎えて更に状況は厳しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・今年度末に事業を縮小もしくは撤退するという客が多くなっていることから、今後も確実に景気は悪化する。
		一般レストラン（経営者）	・消費者は様子見をしており、中心街への来客数が減少していることから、短期間での景気回復は考え難い。
		観光型旅館（経営者）	・予約状況は芳しくなく、今後も厳しさを増す。今後は、営業マンの積極採用により、今年の後半以降の入込数増加を期待している。
		観光型旅館（経営者）	・全体的に客の動きが悪くなっており、予約数の減少傾向は今後も続く。また、平日の予約は全くない日もあり、以前より直前予約の傾向が強くなっている。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊関係では、周囲のホテルとの競争激化により価格が低下し、更に宿泊者数も減少していることから、今後かなりの売上減少が見込まれる。また、宴会部門では、3か月先までの予約数が前年に比べて1割以上の減少となっており、今後も厳しさを増す。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼関係は、ブライダルフェアの回数を増やすなどの対策を取っているが来客数が少なく、受注件数が極端に減少していることから、今後も期待が持てない。

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） タクシー運転手 競艇場（職員） その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	<ul style="list-style-type: none"> ・企業の業況悪化に伴い、会合などのキャンセルの増加や、出席人数の減少傾向が続く。 ・一部のタクシー会社では、料金を引き下げる動きがあり、景気が良くなる材料が見当たらないなか、今後も厳しさを増す。 ・製造業の雇用削減や設備投資の削減などにより、労働者の所得減少に拍車がかかり、更なる遊興費の低下が見込まれる。 ・定額給付金が支給されても、消費に回することは期待できない。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・資材の値上がりも一段落し、今後、景気刺激策である住宅減税の効果も見込めることから、ある程度の景気回復は見込める。
	変わらない	食料品製造業（総務担当）	・消費者の買い控え傾向が続いており、しばらくは売上の回復は望めない。
		木材木製品製造業（経営者）	・住宅着工数が回復する見込みはなく、今後も厳しい状況が続く。
		土石製品製造販売（従業員）	・年度末にかけて予算消化のための工事が各地で行われるため、受注量は前年度並みとなる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・資金が回らず、縮小均衡の悪循環に入りつつある。
		司法書士	・不動産取引は低調のまま推移しており、景気が回復するような材料が見当たらない。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・不景気により、最初に節約の対象となるのは酒代であることから、今後も厳しい状況が続く。ただし、必需品ではないにしろ消費者には欠かせない商材であることから、今後の下げ止まりに期待したい。
	やや悪くなる	食料品製造業（経営者）	・景気が後退するなか、客の財布のひもはますます固くなり、売上が前年を下回る状況が今後も続く。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・作業量が落ち込んでおり、固定費を作業量に見合うレベルにするため、今後更に人件費などの削減を行う必要がある。
		輸送業（従業員）	・保税蔵置場内のテナント企業が撤退する予定となっている。
		金融業（広報担当）	・雇用情勢の急速な悪化に伴い、元々全国でも最低レベルにある当該地域の雇用環境は、今後更に厳しさを増す。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・周辺の商店では廃業や身売りが増加しており、また、個人宅に集金に訪れる際も生産調整やリストラによる自宅待機で、普段在宅していない家族を見かけることが多くなっており、今後も希望が持てない状況にある。
その他企業〔管理業〕（従業員）		・景気回復の材料が全く見当たらないため、当面は悪い状況が続く。	
悪くなる	農林水産業（従業者）	・ほとんどの果樹専業農家では、前年の豊作により販売価格が下落しているため、今後、資本投下して積極的な農業を展開することは困難な状況にある。	
	出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・地区内の同業者の話では、1月の売上は前年比で半分にも満たない状況になっている。今後は受注獲得競争の激化により、価格が一段と低下し、収益はますます悪化する。	
	一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品については、生産調整をせざるを得ない状況が続く。また、急激な円高により、損益分岐点を大きく下回る状況が続く。	
	建設業（企画担当）	・手持の消化工事もあることから製造業のような急激な落ち込みはないものの、今後受注環境がますます厳しくなる。	
	輸送業（経営者）	・世界的な不況の影響が当該地域にも顕在化し始めていることから、今後も物流の減少傾向が続く。	
	通信業（営業担当）	・地元の優良企業からも値下げ要請をされるようになってきていることから、今後はこれまで以上に厳しい状況になる。	
	広告業協会（役員）	・広告業界では人員削減や営業所の閉鎖などのうわさが飛び交っている。	
	広告代理店（経営者）	・取引先の業績が悪化しており、今後の取引について強い値引き要求をされている。	
	広告代理店（経営者）	・企業の広告宣伝費は今後も削減され、費用対効果を最大限求められることから、利益幅は更に圧縮される。	
	経営コンサルタント	・自動車や電子部品関連の中小企業では、4月以降の受注予約が全くない状況にある。	
公認会計士	・消費や設備投資マインドが冷え込んでおり、今後景気が良くなることは考えられない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コピーサービス業（経営者）	・取引先では、危機意識がますます高まり、今年度予算化したものを抑制しながら消化する傾向が続く。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・国内需要の減退に伴い、今後はデフレ傾向が強まることから、将来の資金繰りを考慮した在庫管理が必要となる。
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・住宅関連はすそ野が広い業界であるため、今後見込まれる住宅着工数の大幅な減少に伴い、幅広い業種に悪影響を及ぼす。
		協同組合（職員）	・半導体、自動車、デジタル家電の需要が依然と冷え込んでおり、これから更に減産が予想されることから、受注量の確保は厳しい状況が続く。
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）	・景気が回復するような明るい話題が見当たらないため、悪い状況が今後も続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣契約の打ち切りや、料金の値下げ要求が相次いでおり、今後も一段と厳しくなる。
		人材派遣会社（社員）	・地元の自動車関連工場的大量解雇が今後消費を縮小させ、景気悪化のスパイラル現象を招く。
		アウトソーシング企業（社員）	・例年3月分の人材派遣の予約が入る時期であるが、今のところ予約がない状況にある。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・景気の底打ち感は見られず、今後も厳しさを増す。
		職業安定所（職員）	・工場閉鎖や派遣契約の打ち切りに関する話ばかりが聞こえてきており、今後も離職者が増加する。
		職業安定所（職員）	・新規求人数、有効求人倍率が、前年に比べて低下傾向で推移する。
		職業安定所（職員）	・新規求人数の減少が続いており、企業からも先行きを危ぶむ声が多数聞かれる。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・4月から派遣社員の直接雇用が増加することから、派遣契約終了と逸材流出の痛手を負い、3か月先の景気は危機的状況となる。
		人材派遣会社（社員）	・景気が良くなるような好材料が見当たらず、これまで伸び続けていた事務系の人材派遣も頭打ちの状況にあることから、今後、接客や販売、介護、農業などの新たな分野において雇用創出する必要がある。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・京阪の景気的情勢がますます悪化の一途をたどっているため、支店経済の仙台圏にも今後、その影響が波及する。
職業安定所（職員）		・雇用調整の動きが急速に高まっており、先行き不透明な状況が続く。	
職業安定所（職員）		・管轄する地域には首都圏の景況が直接影響する中小企業が多く、景気回復の見込みは薄いことから、今後も雇用情勢は悪化する。	
職業安定所（職員）		・各種助成金の説明会に300社が出席するなど、今後休業を計画している事業所が多数見込まれる。	

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		
	やや良くなる	自動車備品販売店（経営者）	・気温も上がり、人の動きも少し動きやすくなり経済効果も上回る。高速道路が安くなれば、車の使用料も増えるので、かなり活性化する。
		旅行代理店（支店長）	・今月は特にひどい月だと認識しており、また悪くなる材料もない。海外も燃油サーチャージ等が安くなり今後の海外旅行も4月以降の発売も安くなる傾向で今よりは良くなる。
	変わらない	一般小売店〔精肉〕（経営者）	・近場の大型店の開店や増床の話もあるので、大型店同士の競争が我々の商売に大いに影響し、値引き合戦のチラシの毎日である。客の動きは赤字や決算のニュースが目立たなくなるまでは、変わらない。
		百貨店（販売促進担当）	・全ての商品において、売上が増加するという気配は、3か月後でさえ見えない。ただ底を付いているような気がするもので、これ以上は悪くなることはないと考えられる。
コンビニ（経営者）		・来客数は増えているが、客単価が落ちている。	

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
		コンビニ（店長）	・ 2、3か月先はちょうど年度末から年度始めになるので、その期間に関しては、若干、人の動きは活発になると思うが、景気自体としては変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・ 衣料部門の不振が続いている。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 年が明けたら、ますます客の財布のひもが固いため、今後この傾向が続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・ 営業努力をしているが、2～3か月先も悪い状況は変わらない。
		スナック（経営者）	・ あまり良くなりそうな要素が無いが、定額給付金が入れば、少しは酒を飲もうという意識になるのではないかと期待している。
		旅行代理店（従業員）	・ 世間の雰囲気は良くなりそうと変わらない。
		ゴルフ場（従業員）	・ 来場予約は昨年とほぼ同じである。
		ゴルフ場（業務担当）	・ 客の動きはあまり変わらない。前年比20%ほど入場者は上回っている。売上もそれに伴って若干10%ほど増加している。平日の来場者数を見ると、高齢者、女性が増加している。価格の面については敏感だが、来客数、利用頻度については、あまり影響が出ていない。また4～5月の引き合いもあるので、先行きもそんなに悪化するようには思わない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・ 景気が良くなる、悪くなるという大きな変化の予測が立たない。今月、来月が底のような気がするが、良くなっていくという目安みたいなものが目に見えないことが不安である。
		美容室（経営者）	・ 昨年の今ごろの状況から見ると、来客数は悪くなっているが、同業他社の間で設備投資の話が徐々に増えて来たので、少し良くなる状況である。
		設計事務所（所長）	・ これ以上悪くなるとは考えられない。しかし良くなる要素も見当たらない。
	やや悪くなる	一般小売店[金物] （経営者）	・ リストラされた人が大分増えた。景気が良くなるという方向は考えられない。
		百貨店（営業担当）	・ 2月は、全店セール、あるいは個々の売場でのイベントがあるので、何とか持ちこたえられる気がするが、非常に厳しい状況が続く。
		スーパー（統括）	・ 地域経済の核となる宝飾や電子部品の地場産業が、長引く円高の影響に踏み留まらず、大幅な生産規模の縮小、人員削減を実施してきており、今後の消費動向は更に厳しさを増してくる。
		コンビニ（店長）	・ 1月下旬は、たばこを除き前年比での売上がかなり減少した。3か月前は、まあまあ良かったが、予想以上に悪くなっている。外国人も含む派遣社員切り等に連動してか、国際テレフォンカードの販売量が急減している。先行きは更に悪くなる。
		衣料品専門店（店長）	・ このまま、円高で推移しそうであり、消費者にも不況感が固定化されてしまっているために、生活防衛のための更なる買い控えが続く。
		衣料品専門店（統括）	・ 昨年のアメリカ金融危機から、客の動きが非常に悪くなっている。年始用タオルをみると、企業向けは昨年同様であるが、個人向けについては消費が少ない。年ごとに中心街の衰退は目に見えるほど悪くなっているため、今後の見通しも悪い。
		乗用車販売店（従業員）	・ 今後も今の状況が続く限り、良くならない。底上げまでには時間がかかると思う。
		乗用車販売店（営業担当）	・ 新規運転免許証取得者の商談が少し出て来ている。しかし、若い人達の車離れが続いており、女性よりも男性のほうが車に興味なくなっている。この先、あまり期待が持てない。
		乗用車販売店（販売担当）	・ 昨年11月までは、ほとんど変わらないと思っていたが、12、1月と月を追うごとに売上が減少し、景気が悪くなっている。どこまで悪くなるのか、とても不安である。
		住関連専門店（仕入担当）	・ 新生活の家具、家電等の動きも鈍く、リサイクルショップに流れているという話もある。消費者の購入先の変化、生活防衛を含めた購買パターンの変化も、今後、更に顕著に表れることが予測される。
		住関連専門店（開発業務責任者）	・ 雇用悪化により、消費マインドがさらに冷え込む可能性がある。
		高級レストラン（店長）	・ 客の話でも、地域の企業でリストラや業績悪化などが顕著になっており、年度末にかけて、中小零細企業の倒産や廃業が多発する。

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
		観光型ホテル（営業担当）	・景気が上向き要素が思い浮かばない。地元では近隣にある製造業各社の業績悪化により利用が期待できない。
		都市型ホテル（支配人）	・客からの予約の問い合わせ及び実際の予約状況は前年より大分落ちている。今後春先に掛けて景気の回復及び地元の祭り等で集客が図れるか大変心配である。
		タクシー運転手	・個人も法人も不景気感で、タクシーの利用を控える。外国人労働者も解雇されて母国に帰り、ますます利用者が減少する。
		遊園地（職員）	・所得減少によるレジャー支出抑制、出控え等が懸念される。
		ゴルフ場（従業員）	・予約等を見ても少し減っており、また前年比でも若干の減少である。
		競輪場（職員）	・毎年実施している1月末の特別競輪の売上が前年比で10%以上下落しているため、先行きは厳しい。
		住宅販売会社（経営者）	・不景気感が世間一般にあり、消費意欲が減退している。ローンの金利が下がっても、買い控えは更に進む。
		住宅販売会社（従業員）	・来場者の激減は確実にこれからの受注量減少に結び付く。競争激化により利益率も悪くなることは間違いない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・中心街にあるスーパーも、映画館も、相次いで閉鎖が決まり、ますます寂しくなる。
		商店街（代表者）	・近所の主婦に、「今買いたい物は」と聞けば、「当分何も買わない」と言う。できるだけ、あるもので間に合わせたいという人が多い。
		商店街（代表者）	・商店街でも数店舗閉店しており、年中無休の当社も人件費削減のため定休日を初めて設定した。地元の大きなガソリンスタンドチェーン店も不渡りを出すなど、年度末にはもっと深い景気の谷底がある。
		商店街（代表者）	・客の大半が生活防衛に回ってきているのを肌で感じる。
		商店街（代表者）	・近隣の企業はリストラの話ばかりで、週3～4日休みへと操業短縮している。明るい話は一切ない。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・安定しない収入の中で、消費より貯蓄意識がみられる。財布のひもがますます固くなっていく中で、客の商品購入意欲を引き出すのは難しい。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・高級品、単価の高いものが本当に売れない。売上量も減っているため大変苦戦をしている。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・近隣工業団地内工場の生産調整がまだまだ続く模様である。今後一般消費への影響が顕在化してくる。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・店の近くの一部上場企業も週休3日制や、臨時社員は全員退職という状況で、無駄なお金を使うとは思えない。
		百貨店（総務担当）	・全体に買い控えが多くなっている。繊維もの、特に婦人衣料のメーカーが危ぶまれる。寝具関連が安く売っていてもなかなか売上が上がらない。これから進学シーズンを控えているが心配である。
		百貨店（営業担当）	・客の消費マインドは、月を追うごとに減っている。特にマスコミ関係の派遣社員切り、雇用の問題に関する連日の報道のなかで、どうしてもマインド的に落ち込んで行くので、消費にお金が回っていないということが実態で、これから更に状況が悪くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・販促に対する消費者のレスポンスは以前にも増して悪い。明るい材料が無く、こういった状況はしばらく継続する。
		スーパー（総務担当）	・近隣企業に製造業が多く周辺に集中しているため消費実績の悪化につながっている。
		一般レストラン（経営者）	・世の中全体の不景気感で個人の食事回数の減少、宴会の単価低下が進んできている。
		一般レストラン（経営者）	・販促計画や販売計画等の客数増加の対策を講じているが、なかなか一向に良くなる兆しが見えない。
		一般レストラン（経営者）	・例年売上アップにつながる会社関係の歓送迎会の予約も少なく、客同士からもそのような話が聞かれない。
		一般レストラン（経営者）	・現状の閉そく感から地元中小企業が持ちこたえていくための蓄えをよりいっそう心配していく感があるので、飲食、し好品に関する業種への影響もかなり出てくる。
		観光型ホテル（経営者）	・良くなる材料を見出せない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・製造業関係が特に悪い。これから宿泊が少なくなり、また、会議、宴会等も減るのではないかと心配される。インターネットに少しずつ頼っているが、個別の客の獲得に全力を尽くしたい。

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）	・当地域での工場閉鎖や、人員整理が行われている現状においては、不景気だということを強く感じる。また、空き店舗となっている期間が非常に長くなってきたり、今まで飲食業をやっていた店がクローズするというような現状を見ていると、これからしばらく、1年くらいは景気が戻らない。
		旅行代理店（経営者）	・景気の下り坂に底が見えない。
		旅行代理店（副支店長）	・コンピューターや自動車関連の下請企業に週休4日のところが多く、当然給料等も減給されるため、消費はしない。特に、サービス業等に使う金額は激減する。赤字決算の企業が増えてきているので、今後更に冷え込む。
		タクシー運転手	・今月の状態を見ていると、今後、ますます利用客は少なくなる。
		タクシー（経営者）	・客の動きが減少しているため、この先も悪い。
		ゴルフ場（支配人）	・暖かい冬ではあるが、前年より来客数が悪い。平日の女性来客数が減少した。これから先、予約について不安がある。
		美容室（経営者）	・外出するとお金がかかるので出たくないと言った言葉が印象的だった。すべてにおいて財布のひもがきつくなっているような気がする。美容院などは真っ先にその影響が出る。
		設計事務所（経営者）	・耐震調査関係の大量な年度未発注で構造事務所がパンク状態であり、通常の設計の納期に支障をきたしている。加えて建築基準法、建築士法の改正で事務処理時間も増加傾向にある。
住宅販売会社（経営者）	・これから人員削減、リストラが始まるようである。土地をかう元気も無く、アパートの退去等も増える。		
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（経営者）	・特注品及び新商品の受注がやや見込まれるものの、数量は多くはなく、店舗販売と合わせても良い材料は無い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・2～3月も受注がない。4月以降も全く分からない。良くなることはない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・現在、受注量、販売量、取引先の様子等もすべて悪い状況であるが、これ以上は悪くならないで、2、3か月はこの悪い状況で続く。
		輸送業（営業担当）	・ある取引先では、円高差益により出荷量を前年並みに保ってはいるが、取引先では良い物でも買得でない物が売れない。仕切り値等を下げないと物が動かないので、運賃値下げの相談等が出てきている。値引きも良いが、価値に合った値段で物が動くという状況でなければ、景気の改善は厳しい。
	やや悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・いまだ景気の底打ち感はなく、今後、やや悪くなって行く。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・本業を持つ当社のアルバイト従業員の話では、残業が全く無くなり、稼働時間も減っているそうである。また、今月から週休3日、内1日は賃金カットを始めた製造会社もあり、ほか数社でも週休3日にしていると聞いている。
	悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・リストラ、派遣切りなどの影響でお金の回りが悪くなり、安い物に手が行くようになるなど、お金の使い方がシビアになっている時代なので、お客様還元と言っているが、社員の給料を減らして我慢をしている。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・精密機械等の製造業は、仕事が半分ではなく、四分の一くらいに減ってしまっていると聞いている。2～3月に向けては仕事がない。建設の関係も仕事がないという話を聞く。
化学工業（経営者）		・仕事量の確保に動いているが、まだ確実なところがない。	
金属製品製造業（経営者）		・受注機械の延期やキャンセルも出て来ており、先の見通しが見つからない状況である。	
一般機械器具製造業（経営者）		・2、3月は金曜日に臨時休業する客が増え、環境の好転は全く見込めない状況である。この間にどのくらい在庫がはけて、4月以降、どの水準まで生産が戻るのか、現状では全く見えない。	
電気機械器具製造業（経営者）		・通信機業界も世の中の景気減退の影響を受けているので、先行きも厳しい。	
電気機械器具製造業（経営者）	・現状では落ち込んでいるのが自動車関連の仕事であり、売上に占める割合が20%のところ、ゼロになり、非常に厳しい状況である。来年度になると、他の自動車以外の受注も減るのではないかと予想している。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（営業担当）	・3月までの仕事量は少ないながらもある程度確保しているが、4月以降は全く見通しが立たなくなっている。周囲でも週休3日、人員削減等の悪い話ばかりで良い情報がない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・前年比40%強受注量が減っており、4月以降は取引先からの通知もまだ全く無いので非常に厳しい。更に減産基調が強まる。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・一旦冷え込んだこの購買層を呼び戻す手立てが考えられない。大手宝石チェーン店の倒産も業界のムードを更に悪くしている。取引先の信用度に疑心暗鬼になっている。
		建設業（総務担当）	・3月くらいまでの工事を実施している。前払金制度により現在運転資金は動いているが、4月以降、受注の確保が出来ないと企業の存続が厳しい。現状では、運転資金を金融機関より調達することが出来ない経営状況の会社が多い。
		金融業（総務担当）	・来年度予算を組むにあたって、各支出項目の予算が減少するのは確実であり、今までよりも購入を控えるようにならざるを得ないので、厳しい状況は続くものと思われる。
		広告代理店（営業担当）	・年度内の販促広告予定をみると、地元企業の手控えが多い。倒産の噂が立っている会社も急激に増えてきた。
		経営コンサルタント	・年度末に向けて資金繰り難のために、ほとんどの中小企業が企業存続の分かれ目に立っている。春ごろには、かつてない広がり、多くの弱体化した企業が撤退するはずと見込まれる。
		社会保険労務士	・各事業所で売上減少がまだ止まっていない。派遣会社で電機、化学系の会社の解雇が始まる。
		司法書士	・不動産の登記の落込みが激しくなっている。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・経済収縮が更に進み、設備投資を控える取引先が増加する。
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）	・景気低迷が長引く予想のなかで、一部の業種を除きほとんどの業種が売上減少、収益悪化のなかで、周辺の求人誌を見ても、今は募集件数が極端に少ない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・企業の採用意欲は低下しており、新規求人数はほとんどの産業で前年比減となっている。今後さらに企業の人員整理が予想され、雇用情勢は厳しさを増す。
		民間職業紹介機関（経営者）	・燃料電池と太陽光発電の関連企業においては、2社ほどで工場増設、大量採用といった情報があり、部品関連の中小企業においても引き合いがあるが、製造業全体での期待感には至っていない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・退職等による急な求人を除き、新卒求人はほとんどない。大半の企業も次年度の採用活動にシフトしている。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・派遣会社の4月以降の派遣先確保への情報が非常に少ない。例年ならこの時期は活発な時期であるが、本年度はほとんど活動が見られない。
	悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・住宅関連においても、すでに今月から3月までの予定は予測がつかず、下降状態という見通しを立てている。
		人材派遣会社（社員）	・解約の動きがある。それ以外のところについても良い材料が全くないので、多分悪くなっていく。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・求人倍率から分かるように、今後しばらくこの状況が続くと思われるので、非常に悪くなる。
職業安定所（職員）		・新規求人数及び有効求人数が13か月連続して前年同期を下回っている。非正規労働者の契約の停止や雇止め等により退職を余儀なくされる予定の退職者や離職者の相談が目立っていることから、厳しい状況が続く。	
職業安定所（職員）		・派遣等非正規労働者の雇止め、契約解除はまだ続いている上、今後正規社員にも人員整理の波及が予想される。	
職業安定所（職員）		・昨年末からの製造業の減産に伴い仕事量が減少し、休業を余儀なくされるケースが多い。雇用調整助成金の相談及び申請が激増しており、今後も厳しい。	

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	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	一般小売店〔文房具〕 (経営者)	・隣接する駅にある同業者が12月一杯で2軒店を閉めた。これで7～8軒同業者がやめたことになる。そのため、この正月は書き初め用紙が足りなくなるほど客が来ている。景気は悪いが、需要の関係でこれから当店は良くなる。
		スーパー(店長)	・来客数、買上点数が増えている。流通関係のサービス業は良い兆候にある。
		住宅販売会社(従業員)	・年が明けてから住宅ローン金利が大幅に下がり、物件価格の値下げ、住宅ローン減税の見直しが盛んに報道されるなど、住宅不動産購入者にとって良いニュースが多く、客の動きがかなり出てきている。この先の景気はやや良くなる。
		住宅販売会社(従業員)	・今年に入ってから戸建住宅については客が始めている。土地を探している客を含め、2～3か月先は現況よりは良くなる。
	変わらない	一般小売店〔祭用品〕 (経営者)	・当店は周囲の景気が良くなってから、遅れて徐々に良くなる傾向にあるため、まだまだ変わらない。
		百貨店(管理担当)	・消費者の生活環境に明るい話題が乏しく、現状若しくはこれまで以上に支出を抑えざるを得ない状況が続く。
		百貨店(広報担当)	・来客数は前年をやや下回る程度であるのに対して、客の購買単価の減少が顕著である。また、円高の影響で外国人客も半減しており、特に香港、韓国からの客は激減している。チョコレートのイベントは、フランスの最高職人の商品が人気で、若い女性客でにぎわい、本物志向が高まって話題となるものの、例年と比べると慎重な購買行動が顕著である。
		百貨店(販売促進担当)	・エコ関連が好調なのは、社会的に認知された理由での消費なら、自分も世間も納得できるというような感覚によるものである。世の中の不景気感はまだ続き、それから逸脱しにくい雰囲気もあるなかで、理由のある購買行動を喚起していけば活路は見いだせる。
		百貨店(店長)	・アメリカ金融界から端を発した世界的な株価下落、急激な円高が改善されず、日本における自動車関連輸出企業の大幅減益予測、中小企業の資金不足などの不安要素を要因とする派遣社員の大量解雇による雇用不安など、消費者を取り巻く環境は厳しく、消費全般に対する消費者の抑制意識は今後更に強まっていく。
		スーパー(店長)	・3か月後の景気は今と大して変わらない。今の客は本当に必要な物以外は買わず、以前は売れていたプラス1品で提案している関連商品は売れなくなっている。客単価、買上点数共に前年割れしており、現段階では価格だけに走っている部分もあるので、客に買ってもらう施策をいろいろと知恵を出しながら考えている。
		コンビニ(経営者)	・2月中旬に同じチェーンのコンビニが近くに出店するので、影響がないかと少し心配しているが、当店の方が再開発等で立地的に恵まれている部分があるので、何とか変わらないでいきたい。中でもなるべく客単価を落とさずに、もう1品多く客に買ってもらう努力をしなければならない。本部でもいろいろな企画をしていると思うので期待したいところである。
		コンビニ(商品開発担当)	・消費を衰退させる要素が多く、好転する兆しが見えない。
		乗用車販売店(販売担当)	・新型車が導入されたが、さほど客の反応は出ず、売上は伸びていない。月の後半になって、法人からの引き合い等やや動きも出てきているが、車両価格帯の低い見積依頼が多く、高額車両の出足は鈍い。
		その他専門店〔ドラッグストア〕(経営者)	・花粉の飛び方により全体の売上が左右されるが、今年には有力な新製品が少なく、推奨品の伸びが鈍化していることから昨年よりも厳しい。
一般レストラン(経営者)	・サブプライムローン問題の影響が大きく始めて3か月、宣伝、サービスの向上等の地道な努力で、現状を維持している。今後も厳しい状態は変わらないが、工夫はあると考えている。		
旅行代理店(従業員)	・国内旅行、海外旅行共に前年の80%しか予約が入っていない。大型団体旅行の問い合わせがあるのも4月以降であるため、直近の数字確保にはあまり期待できない。		
旅行代理店(従業員)	・4月以降原油サーチャージ等下がるのが予想され、さらに円高によって海外旅行が増える可能性はあるが、全体的な景気が悪いいため、さほど伸びない。		

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
		旅行代理店（営業担当）	・販売商品に目新しいものがない。
		タクシー運転手	・政権が変わってもすぐに景気の上昇が期待できるわけではない。特に、タクシー業界は末端なので、大分先になる。
		タクシー（団体役員）	・とにかくタクシー車両数が多過ぎる。現在、不景気感により利用者数が落ち込んでいるが、この先も交通費の節約傾向が企業、家庭共に続く。
		通信会社（営業担当）	・転入などによる新規加入はある程度見込めるが、同業他社のサービス展開がいよいよ本格化するとの情報もあり、苦戦が予想される。
		通信会社（営業担当）	・他社との価格面での競合が厳しくなるため、実績面での大きな向上は見込みにくい。
		パチンコ店（経営者）	・3、4月は新台への入替えや、年度の切替えがあるので、もっと良くなってほしいとは思いますが、なかなか厳しいので、現状よりは悪くならないという意味で変わらない。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・卒業、就職の3月下旬から4月初旬にかけて、例年売上が上がる時期である。今年は、年末年始の動向を見る限り、例年どおりに推移する。他の娯楽にお金を回さないで、ゲームソフトを購入して家庭内で遊ぶ人が増えると予想されるので、やや良くなる可能性も大きい。
		その他レジャー施設 (経営企画担当)	・経済環境、国内政治の混迷など、厳しい状況ではあるが、客のニーズにマッチした商品、サービスであれば高額でも引き合いがある。いかに顧客ニーズにマッチした商品、サービスを提供できるかがポイントとなる。
		住宅販売会社（従業員）	・2～3か月先では、正月に来た客の動きはまだ良くならないが、逆に悪くもならない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・派遣切り、派遣任期满了による退社問題など、これから春に向かって消費者マインドを冷え込ませる要因が多々見受けられる。世の中ほど当エリアは落ち込まないとは思いますが、やや悪くなる。
		商店街（代表者）	・食料品の落ち込みはないだろうが、食品以外は非常に厳しい。何しろ、客が商店街を歩いていない。
		商店街（代表者）	・店の前を歩く人の数はさほど変わっていないが、最近買物袋を持って歩く人がかなり減ってきている。ウィンドウショッピングには来るが、なかなか買物するまでには至らない、あるいは考え抜いて決めるというような状況である。ぜいたく品については、なるべく支出を抑えるようになっている。先行きも厳しい。
		一般小売店[家電] (経理担当)	・良くなる材料はなく、厳しさは増す。事業をしている人からは困った話を聞いているが、客からはそのような話はあまり出ていない。地域に密着した仕事をしているので、何とか前年並みを確保したい。
		一般小売店[医薬品] (経営者)	・今までは不況の影響をそれほど受けていなかったが、ここに来て徐々に受け出しているため、先行きはやや悪くなる。
		一般小売店[衣料・雑貨] (経営者)	・今後も金融危機の影響等で、低価格商品の売行きにシフトしそうである。この状況は長く続く。
		一般小売店[文具] (販売企画担当)	・年度末に向けたこの時期は、通常の消耗品である文房具のほかに企業の設備投資に当たる話が出てくる時期であるが、今年は案件が極端に減っており、ほとんどなくなっている。客の方でも予算の引締めや計画の無期限延期などがあり、厳しい状況であるが、当店としても仕事が無くなってしまうと売上構成が相当厳しくなる。
		一般小売店[茶](営業担当)	・お茶やコーヒーなどの機械の返却理由を聞いてみると、会社の業績が良くない、退職者などにより人員が減る、福利厚生費で出していた飲物代が自己負担となるなど、様々な理由が出ている。今年も先々、厳しい月が増えそうである。
		百貨店(売場主任)	・現状の傾向に大きな変化もないまま、この下降傾向はしばらく継続する。百貨店各店においても春のリニューアル計画を中止しているところが多く、現状を押しよけるだけの材料が見当たらない。
		百貨店(売場主任)	・クリアランスセール状況を見ると、昨年の春物商材と同じような動きは期待できない。
		百貨店(総務担当)	・消費マインドは冷え切ったままで、特に百貨店の生命線とも言うべき衣料品の売上が全く伸びず、厳しさは増すばかりである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（企画担当）	・消費者は現状に対する一定の慣れも出て、落ち着きも出て来ると思うが、政治状況や春闘後の失望感が予想されることや、発表されている企業のリストラ対策の実施もこれからであることを考えると、プラスの想定はできない。
		百貨店（営業担当）	・食料品の伸びの鈍化は今後も継続する見込みである。価格上昇の恩恵も一段落し、来客数の増減が売上に直接与えるインパクトは大きくなるため、今後は前年比1%程度の伸びが続くと予想している。一方、衣料品、装飾品についての見通しは良くなく、全体の売上は縮小に向かう。
		百貨店（営業担当）	・年度末の各企業の業績悪化の決算発表により、更に緊縮消費性向が加速する。
		百貨店（営業企画担当）	・数か月後には多くの企業が決算期を向かえ、企業の業績悪化、人員削減等が一層多く報道されるようになる。その影響で消費者の節約志向は更に強まることが想定され、現状よりも厳しい状況になる。
		百貨店（業務担当）	・今の経済状況のなかで特段好転するような要素はなく、客の様子から決してお金を持っていないわけではないと思うが、今は消費に向けないという状況はこれから先更に厳しくなる。この状態は当分続き、客の財布のひもは固くなっていく。
		スーパー（経営者）	・現在はあまり変わらないが、3か月先となると今の景気悪化報道が消費に影響し、徐々に悪くなるころとなる。今その対策を考えているところだが、厳しい。
		スーパー（店長）	・日本の基幹産業のほとんどが減益発表の中、今後しばらくは景気停滞が続く。
		スーパー（統括）	・広告の日替わり品、あるいは価格訴求の目玉品には、朝から並んでも買おうという客の意欲が見られるが、それだけですぐレジに並ぶというような、単品だけの買い方なので、先行きも厳しい。
		スーパー（仕入担当）	・世界的な不況感が強く、自己防衛意識はますます高くなり、消費は冷え込む。
		コンビニ（経営者）	・今月は前年の1月とあまり変わらなかったが、この先、来客数が減少しそうなので、やや悪くなる。
		コンビニ（経営者）	・テレビや新聞などでは暗い話ばかりなので、やはり買い控えが進む。
		コンビニ（エリア担当）	・期末に向け、競争店の出店が予想されることやタスポ効果が下がっていること、低単価商品の拡充と販売が増えることを考えると、やや悪くなる。
		コンビニ（商品開発担当）	・現在は、タスポ効果で来客数は守られているものの、その効果もだんだん薄れてきている。1年を迎える6月以降の前年比が不安である。
		衣料品専門店（経営者）	・冬物バーゲンとチラシを打てば客は見に来るが、大変慎重でなかなか買上には結び付かない。非常に支出を抑えているというのがシビアに伝わってくる状況なので、先行きも厳しい。
		衣料品専門店（営業担当）	・これ以上悪くならないで欲しいという経営者側の思いとは裏腹に、この1年はかなり厳しい風が吹くと思っている。売れ筋を確保し、価格等はメーカーを泣かせて用意しなくてはならない厳しい1年となる。
		家電量販店（経営者）	・景気減速のスピードが急になりつつあるなかで、この先、売上増大に期待できる商材が少ない。取引先である家電メーカーとの条件交渉も厳しくなる見込みである。
		乗用車販売店（経営者）	・業界全体としても、本年度の販売予測を下げてきているが、単価が下がってきていることに加え、新規の来客数も激減している。先行きはやや悪くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・電気、自動車、鉄鋼、建築、すべての産業が良くないが、トラック輸送はこれに付帯しているので、ますます悪くなる。輸送が悪くなると当然受注もできず、販売もできない、ということになるで、今よりもまだ悪くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・自動車業界の不振がニュースなどで大きく取り上げられており、悪いイメージが付き過ぎている。今は買換えの時ではないと思わせている節もあり、今後も厳しい。
		一般レストラン（スタッフ）	・当店はそれなりに客が入っているが、付近の大型店がなくなってしばらく経ち、通りが閑散としているので、そのうち影響が出てくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル(スタッフ)	・全体の景気の悪化は宿泊、レストラン部門にはかなり影響を及ぼしているが、ブライダルはまだ直接受けてはいない。今後のことを考えると、良くなることはなく、悪化が予測される。
		都市型ホテル(スタッフ)	・4、5月の法人宴会の取り込み者数は、4月分が前年比で30%近く、5月は20%近く落ちている。5月は婚礼の取り込みが前年より15%近く多くなっているが、4月の落ち込みをカバーするには至っていない。最近の経済状況から、決定している法人宴会のキャンセル料金の問い合わせが数件あり、今後キャンセルが発生することも充分考えられ、予断を許さない状況である。宿泊も5、6月の予約は前年比で10%程度下回っているが、ネットでの予約が多く、今後間際までどれだけ予約が伸びるか心配である。
		都市型ホテル(スタッフ)	・3月決算の会社がこれから決算を迎えて、より不況が明確になる。
		旅行代理店(従業員)	・今後更に企業業績の先行き不透明感が強まることが想定される。海外渡航のうち観光性はもとより、比較的堅調だった業務性渡航も大きくブレーキが掛かっている。円高基調は通常海外渡航には追い風だが、この不況感のなかではその効果は消されてしまっている。
		旅行代理店(従業員)	・一般企業は社員旅行を控えようとする傾向にある。
		通信会社(経営者)	・今までは、外出するとお金が掛かるので巣ごもりする、そうするとテレビが一番安い娯楽、ということでありあまり影響がないと考えられてきたが、こう景気が悪いとテレビにも影響が出てくる。
		通信会社(経営者)	・小規模案件が主流になっていて、売上縮小の傾向にある。
		通信会社(営業担当)	・競合他社との競争激化や消費意欲の減退により、今後も厳しい状況が続く。
		通信会社(営業担当)	・今後も他社攻勢が予想される。
		通信会社(総務担当)	・競合企業による特典キャンペーンの適用が年度末までとなっているようであり、大規模集合住宅物件のいくつかが特典適用に滑り込もうと、近いうちに臨時総会を開催して切替えを決定しようとしているという情報が入っている。
		通信会社(支店長)	・客は法人個人共にイニシャルコストを下げることはもちろんだが、ランニングコストへの削減意識がかなり強くなっており、通話料や通信料に対する競争は今後ますます激化する。
		ゴルフ練習場(従業員)	・客が不景気ということで、回数券を買い控えたり来場数を1回減らしたりという自制心を働かせており、多少景気が悪くなっている。この先も厳しい。
		その他サービス[学習塾](経営者)	・生徒数の減少の割合がいつもより多くなってきたので、不景気が続く。
		その他サービス[語学学校](総務担当)	・クライアントの景気が悪くなっており、今後、2~3か月が心配である。
		その他サービス[フィットネスクラブ](マネージャー)	・景気悪化の報道が続く限り、財布のひもは固くなる一方である。
		設計事務所(職員)	・大企業の業績が悪化し雇用状況も悪化する傾向が社会的にまんえんするなかで、政府の景気対策によっても不況感から脱することは簡単にはできない。建築関連業界も同様に明るい兆候はない。
		住宅販売会社(従業員)	・雇用不安、先行き不安が改善しない限り、住宅不振は続く。
	悪くなる	一般小売店[茶](経営者)	・1月は大型店、デパートの初売りの大きな福袋を下げている人を商店街で多く見かけた。年賀の茶や焼海苔等の売上の伸びは今年も止まり、2か月連続で前年比1割減の状況である。今後も厳しい。
		一般小売店[和菓子](経営者)	・連日のように大企業の経常利益の下方修正等が報道され、社会的に景気は下向きなので、一般消費者の購買意欲も低下していく。
		一般小売店[印章](経営者)	・厳しい状況を打開するには、1~2年は掛かる。一度冷え込んでしまつと、それでも生活できる状況になってしまうので、更なる購買意欲はわいてこない。
		百貨店(広報担当)	・衣料品は充足感が強く、新規の需要掘り起こしが難しくなっている。また、価格意識の高まりに対応して低価格品の充実を図っているため、来客数、購買客数が大きく増加しない限り、売上の向上は見込めない。

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
		百貨店（営業担当）	・現状の景気後退のニュース等がこのまま増え続け、不安要因が増すと、底なしの状況になりうる。今以上に厳しい状況は必至であり、負の連鎖がますます強くなる。
		百貨店（販売促進担当）	・派遣労働者の問題から、正規社員のリストラに話題が移っており、話が段々深刻化しているなかで、生活を防衛するために消費は抑えようという風潮が強く感じられる。仕事が無ければ買物も出来ない、買物しなければ消費は上向かないという負の連鎖が始まっている。
		百貨店（販売管理担当）	・今期の厳しい決算を反映して4、5月以降の次年度は個人の給与収入減が予測される。したがって、景気は更に低迷し、消費環境もますます厳しくなる。
		スーパー（統括）	・多くの客は景気の先行きに不安を持っている。本当に必要なものだけをよく吟味して、余分な物は買わないという意識がますます強くなってきているので、財布のひもはますます固くなっていく。
		コンビニ（経営者）	・周りの状況の何を見ても好転しそうなものが無い。
		コンビニ（経営者）	・客の低価格志向が加速していて、プライベートブランド商品を除き苦戦が続くそうである。特に、中高年客向けの弁当の販売額、単価が大幅に下降している。
		コンビニ（経営者）	・社会全体の経済情勢、及び世界の経済情勢が非常に悪化している。日本でも失業者の増加、給料の減額等、不安が一杯で消費者心理は非常に冷え込んでいる。今後は更に冷え込んでいく。
		衣料品専門店（経営者）	・2月商戦がとて不安である。売れる物が分からず、仕入れも難しい。春物全体の商戦も、天候を含め不景気感がぬぐいきれない。
		衣料品専門店（経営者）	・テレビやニュースで従業員カット、倒産、世界的不況の報道ばかり耳にするので、気分的に暗くなるばかりで自己防衛の気持ちが強くなっている。買物しない状態はしばらく続く。
		衣料品専門店（経営者）	・まだまだ良い材料が見当たらず、世の中の購買意欲が落ちている。3月の大手の決算結果によって、また悪くなる。
		衣料品専門店（店長）	・金融不安と、その影響で雇用悪化のための買い控えが顕著に出ており、為替による輸入のメリットでカバーできない落ち込みが予想される。
		家電量販店（店長）	・今後も好転する兆しが見えない。
		家電量販店（営業統括）	・年度末を迎え、企業の決算発表やリストラ策発表に消費意欲はより一層冷え込んでいく。来年大学生や新入社員になる消費者も、一人暮らしではなく親元からの通学、通勤を望む割合が上昇しているとの調査報告もあり、今年の新入学、新生活セールは今までの動きとは変わってきそうな気配が漂っている。
		乗用車販売店（経営者）	・現在、期間工あるいは派遣の社員縮小等が話題になっているが、裏に隠れているなかで下請の生産業にも大変なし寄せがきている。資金が少なくなるとなおさら中小企業の倒産、従業員の失職という形になるので、更に冷え込むことになる。
		乗用車販売店（総務担当）	・2、3月の最需要期を迎え、明るい材料がない。このままでは、雇用の調整も必至である。
		乗用車販売店（渉外担当）	・依然として市場活性は不透明であり、1～3月は苦戦する模様である。金融、雇用、燃料価格、消費財等の不安定材料の解消も見られず、購買低迷は避けられない。4月以降の税制改正の新車需要活性に期待したい。
		高級レストラン（支配人）	・近隣企業の収益が悪くなっており、接待需要も減ってきている。特に、夜の会合、会食の減少が大きな収入減になっている状況は今後も続く。
		一般レストラン（店長）	・今後2～3か月は、夜の客の増加が見込めない。従業員や、パート、アルバイトを減らすことにも着手しないと、2～3か月先に生き残れるかも分からない。
		都市型ホテル（経営者）	・昨年秋以来の経済情勢の急激な悪化の影響は今後も続く。すべての部門において、先行きが不透明で、先が見えない状況に陥っている。打開策がなかなかないというのが現状なので、先行きは悪くなる。
		都市型ホテル（支配人）	・先々の客の動きが非常に悪い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼も少人数化が主流になってきているので、先行きは厳しい。

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
		タクシー運転手	・今後の見通しは、今より一層悪くなる。今はほとんどの会社でタクシーチケットを制限している状況で、また、あまりにマスコミ等で報道されるので、客自体も居酒屋にいたらまずいという気持ちになっており、非常に落ち込んでいる。この状況は当分続く。
		タクシー（団体役員）	・世の中の景気が良くなると、業界には全く反映されてこないで、まだまだ先が見えない。
		通信会社（営業担当）	・これだけテレビ報道などで不景気を唱えると、実際それほど不景気ではない業種の人でも買い控える傾向になる。まだまだ厳しい。
		通信会社（営業担当）	・地上デジタルへの移行が2年半後に迫っているが、先延ばしにする客が今後も増える。
		美容室（経営者）	・先行きはますます悪くなる。中小企業を始め、商店街など、末端に来るのはまだこれからである。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・世の中景気の悪い話ばかりで、客がお金を使わなくなっている。2～3か月後も悪い。
		その他サービス〔結婚式場〕（従業員）	・業務内容の縮小が決まり、今まで以上に予約が増えるとは考えられない。パートナーの解雇もやむを得ないかもしれない。
		設計事務所（所長）	・政府がどのような対策を取るかわからないが、現状では良くなる材料が見当たらない。
		設計事務所（所長）	・年明けから急激に状況が悪くなっている。特に当社の建築設計については、ほとんどの計画がストップ、なかには工事着手しても材料が納入できないというような状況になっており、客は逆に先に延ばせば安くなるというような不合理な考え方になっているので、今後も非常に厳しい。
		設計事務所（所長）	・民間はもとより、官庁の仕事が最近では定期報告のような小さな物しかないで、今後は全く期待できない。
		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っている上、昨年より銀行の建設、不動産会社及び中小企業への貸し流し、貸しはがしがひどく、中小企業は資金不足に陥っている。大企業はそれなりの資金調達の方法があるようだが、中小企業のこの資金不足がすべての経済に影響しているように思われる。今後、金融機関への中小企業の融資緩和等の対策がなされれば、経済も回復する。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅展示場の集客や土地分譲の売出しによる集客が大変落ち込んでいる。既に契約が落ちている関係で、3か月先の売上も落ち込む。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・アルミ関係の受注量は30%以上落ち込んでいるが、販売価格も1月から20%落ち込んでおり、売上としては50%程度になっている。その回収は50%減るなかで、先に支払っている手形が落ちるのがこの2～3か月後になるが、倍くらいの支払をしていかなければならなくなる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	化学工業（従業員）	・1月より生産予定数量を減産しており、こしばらくは減産の状態が続く。
		金属製品製造業（経営者）	・得意先の内示や連絡では今と変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・大手自動車メーカーの赤字が報道されてから、悪くなっている。11月まではまあまあだったが、12、1月と悪くなっている。メーカーでは1月は4日働いて3日休みであるが、2月は3日働いて4日休みになるということなので、今より仕事なくなる。トラックは乗用車よりは良いと思うが、全然仕事が動かない。
		輸送業（財務・経理担当）	・新規に金融機関からの借入れもできないため設備投資等ができず明るい材料がない。
		社会保険労務士	・良くなるという要因が見当たらない。
		経営コンサルタント	・不景気への対策が不透明で、好転の材料がない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・マンション業界が短期的に景気回復する様子はない。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・今後も、同業他社による受注量確保のための値引きは止まりそうにない。
出版・印刷・同関連産業（総務担当）		・不景気感が漂うなかで、毎年発注されていた仕事が今年はあるかどうか分からない状況である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（経営者）	・空調関係の仕事をしているが設計事務所が仕事が減ったと言っているの、やがて我々も影響を受けるものと覚悟をしている。
		建設業（営業担当）	・11月ごろより、世界を相手取る自動車関連企業の経済活動自粛が始まり、各種企業も見習うように設備投資への自粛をするようになってきている。景気の変動に関連しない企業も春ごろまでは設備投資を見合わせる傾向にある。
		通信業（広報担当）	・ユーザー層である中小企業の経営環境は、今後更に厳しくなる。
		通信業（総務担当）	・年度末商戦の準備時期であるが、営業マンからの引き合いが今一つ弱い。
		金融業（審査担当）	・製造業全般において、受注の減少、決定していた受注の延期、取消し等がみられ、今後の業況に非常に不安を覚えている企業が増加している。
		不動産業（総務担当）	・業績悪化によるテナントの賃料減額要望やオフィスの縮小、あるいは退去の話ばかりで、今後2～3か月先に景気が良くなる材料は全く見当たらない。
		広告代理店（従業員）	・新しい仕事が全然入って来ていない。既存の仕事も減少傾向にある。
		経営コンサルタント	・半導体関係の設備メーカーでは、4～6月ごろの先行受注が現時点でゼロである。また、都内のある中堅派遣会社では売上が25%ダウンし、更に下がりつつあるということである。
	悪くなる	繊維工業（従業員）	・自社開発製品がある一部の企業が増益との報道があるが、OEM（相手先ブランド生産）で生計を立てている繊維業界のほとんどの中小企業は不況のどん底にある。先行きは商品が売れない分、底をはうこととなりそうである。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・取引先から年度末まで発注5割減を覚悟するよう言われた。しかもその後の回復の目途は立っていない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・今月来月は年度末に向けた動きがややあるものの、新年度以降については全く先が見えない。
		金属製品製造業（経営者）	・多くの取引先から発注変更の通知が頻繁にきている。受注量の減少に歯止めが掛からない。先行きも厳しい。
		金属製品製造業（経営者）	・来年度の設備計画が中止となり、この景気は近々には回復は見込めない。資金繰りなども大変になっている。これからも厳しい。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在、7社ある取引先の中で、既に注文のない月がある会社もあり、来月は更にそういった会社が増えそうである。取引先すべてが少なくとも3月一杯は金土日を休みにすることなので、当社も休まなくてはいけないかどうか思案中である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・とにかく、最小限の受注で、毎月、若干の赤字気味で推移している。どこまで耐えられるか、リストラを含めて会社を継続していくことを考えている。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・大手自動車メーカーの今期1～3月までの生産は前年比50%減、4月分は60%減ということであるが、これでは末端企業はもたない。今年は本当に厳しい年である。
		建設業（経理担当）	・客はリフォームですら控えるようになってきている。世間の経済不安が取り除かれな限り、不動産投資や建築の方にはなかなか資金が回ってこない。
		輸送業（経営者）	・景気が良くなる要素が何かあるのか、反対に聞きたいくらいである。
		輸送業（総務担当）	・年度末にかけての出荷予定が激減しているが、4月以降は全く出荷の予定が立っていない。売上の激減が続いているので、今後の資金繰りが非常に厳しくなる。
		輸送業（営業統括）	・年末年始の取引先へのあいさつ回りの際、来期4月以降の予算がまだ組めないと言われるところが多かった。当社も来月あたり予算を組むが、10%ぐらい下がる見通しである。
		金融業（従業員）	・取引先企業がコスト削減に努めているのが原因と考えられるが、当社の売上がかなりの勢いで落ちてきている。先行きは悪くなる。
		金融業（支店長）	・自動車関連など製造業を中心に売上見込み、受注がないということ、また、現在行われている政府の緊急融資の審査が厳しく、各中小企業の希望額に達していないことなどから、今後はかなり厳しくなる。

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
		金融業（支店長）	・部品メーカーは来期の見通しが立たない状況で、セーフティネット保証利用実績も増えている。工場閉鎖、人員削減の波は今後も続く。
		不動産業（従業員）	・建売業者やマンション業者は資金回収を急いでおり、新規物件の購入は控えている。銀行融資が付かないため、現在、周辺に開発箇所はあまり見えず、3か月先には新規売出し物件が非常に少なくなる。土地の下落も続く。
		広告代理店（経営者）	・大手企業の広告費削減の影響が、期明けからまともに始めると考えている。顧問税理士も同じ見解である。元々、長期的なスパンでマス広告自体の商品力が低下している環境下に、大手企業があれだけの規模の広告予算削減を行えば、価格破壊と利益圧縮に拍車がかかるのは目に見えている。
		広告代理店（従業員）	・各取引先の新年度の宣伝予算が、軒並み30～50%に削減されている。
		経営コンサルタント	・運輸業界団体の会合での話によると、業界内企業で、トラック、フォークリフトなどの売却による台数削減、作業ペースの縮小、駐車場の解約などが早まってきていることである。特に、外需関連物資の輸送にかかわる会社では、将来の読みが難しく、当面の小手先対応では無理なので生産機材や設備の処分で、長期戦の構えに入っている。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・多くの取引先工場から、期間操業停止の連絡等が寄せられており、売上減少状態がしばらく続く。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・取引先の来年度の予算が厳しそうである。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・3月末に決算を迎える多くの大手企業の業績が、かなり悪くなるようなので、その後の経費削減等の影響が予想される。
その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・受注量の減少、販売価格の低下により、悪くなる。		
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（営業担当）	・まだまだ派遣切りは続くと思うが、事務系中心に受注が盛り返す傾向もある。プラス、マイナスの不安定要素が多く、きっこうしている。
		人材派遣会社（営業担当）	・景気の悪化を受けて、採用を絞り込んでいる企業が増えていく。今後回復する材料は、今のところ見当たらない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・年度末に向けて企業等がどのような動きになるのか、またどのような動きをするのか予測がつきにくいのが、今の悪い状況が続くのではないかと見ている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・車関連の企業を始め、年度末をもって終了が確定している派遣契約が多くなってきている。
		人材派遣会社（業務担当）	・業界で一人勝ちしている企業もあるが、他社にはない独自のサービスや商品を持つ企業で、地域の景気をけん引するには力不足の状態だと感じている。雇用に関しては、派遣を直接雇用で切り替えて行こうという話もあるが、大手以外では直接雇用できるのはせいぜい派遣者の2～3割程度ではないが、派遣にすらつけない人が続出するのは、と考えている。ますます仕事がない状態になることが予想される。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・3月末の決算に向けて、広告予算の削減がある。
		職業安定所（所長）	・景気の後退により企業に雇用の過剰感が急速に広がっており、求人の減少と新規求職者の増加が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・今後さらに下請企業まで雇用調整を行う企業が増えることが予想されるため、雇用状況の悪化が進む。
		職業安定所（職員）	・新規求職者数の増加傾向がより一層顕著化する。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・景気の悪化から大手企業の派遣社員の首切り、正社員のリストラが盛んに進められているので、その傘下の企業の仕事に影響が出て、採用も控えるようになる。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・今年度求人を獲得した企業の来年度の採用計画について、20%程度が採用中止との回答である。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・契約打ち切り及び生産の減産予定が見えているので、悪くなる。
	人材派遣会社（社員）	・新規依頼や後任依頼の減少がより一層増え、リストラやコストセーブ等に伴う契約解除や料金の値下げ要求が増えることが見込まれる。	
	人材派遣会社（支店長）	・景気悪化による人員削減は、まだ続きそうで出口が見えない。	

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
		求人情報誌製作会社（編集者）	・これまで比較的新卒採用に手こずっていた業界が採用数を増やしていることも確かだが、全体として次年度採用は様子見で採用局面の底は来年以降と予想される。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・良くなる見込みがない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・人材サービス系の求人が急減している一方で、求人を行った場合は、零細企業でも応募者が殺到して採用枠が埋まり、人材があふれる状態が起こってきている。今後もこのような状況が続く。
		求人情報誌製作会社（広報担当）	・3月が底と言われているが、本当に4月から上昇に転ずるのか全く実感がわからない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・2～4月にかけての動きがいまのところ読めないが、ほとんどの客が募集を出したくても一切出来ない状況にある。新規事業の展開があったとしても、今までの人員がそこに行き、仕事が増える形でフォローし、新しいスタッフは全く増やせない状況である。3か月後は最悪の状況となる。
		職業安定所（職員）	・製造業では年度末に向けて非正規社員の解雇や雇止めによる離職者が見込まれる。休業等の雇用調整を実施する事業所も急増している。新規求人数の減少が続いており、近く新規求人倍率が1倍を下回ると思われ、厳しい状況になる。
		職業安定所（職員）	・世界的金融危機を背景に雇用失業情勢は下降局面にあり、現在、派遣労働者や期間工等の非正規雇用労働者を中心に大量離職が発生しており、今後も離職者の拡大が懸念される。また、新規学卒者については大学生、高校生共に採用内定の取消しが出ている。
		職業安定所（職員）	・非正規社員の削減が続くなかで、正規社員に対する休業、希望退職者の募集等の動きが顕著になってくる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・最近の需要の減退から、特にメーカーの場合、生産をかなり絞り込んでいるようで、求人案件もほとんど出て来ない。今後の見通しも非常に悲観的であり、求人も非常に少なくなってきた。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業側に中途採用する意欲がない。また、求職者も転職希望登録はするものの、現状の企業に残る選択肢を優先するようになってきている。
		民間職業紹介機関（職員）	・通常2、3月は、4月入社に向けた採用活動の動きが活発化する時期ではあるが、来期事業計画の見通しが立てにくい企業が多く、心理的側面を含めて採用意欲は弱まっていく。

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）	・販路を拡大しているため、売上、利益共に拡大基調にある。今後もしばらくは好調が続く。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	・リサイクル書籍が見直されており、客は徐々に戻ってきている。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・年始の買い控えによる反動で、春以降は徐々に良くなっていく。
	変わらない	旅行代理店（経営者）	・年配客の動きが出始めており、今後は良くなっていく。
		商店街（代表者）	・お金を持っていて、必要なもの以外は買わない傾向は強くなっていく。
		百貨店（企画担当）	・高額品の動きは今後も厳しいが、全体的にはそれほど悪化していかない。
		百貨店（企画担当）	・製造業を中心に企業の赤字決算のニュースが多く、可処分所得が減っていない人でも、節約志向が高まっていく。
		スーパー（店長）	・一部メーカーからは商品値下げの話があり、少しずつ回復していく可能性はある。
		スーパー（店員）	・売上の前年同月比は、今後も97%ほどで推移していく。
		スーパー（営業担当）	・買い控えはまだまだ続く。
		コンビニ（エリア担当）	・無駄な買物はしないが、必要な物は購入する傾向は今後も継続する。
		衣料品専門店（売場担当）	・卒業式や入学式など行事が増えるが、必需品以外の購買意欲は高まらない。
		乗用車販売店（経営者）	・問い合わせや下見がほとんどないため、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		乗用車販売店（経営者）	・年度末で多少の動きはあるが、大きな変化はない。
		乗用車販売店（従業員）	・新車の販売台数は落ち込んでいるが、サービス工場への在庫が増加しており、収益的にはそれほど落ち込んでいない。
		一般レストラン（スタッフ）	・ガソリン価格は低下しているが、外食回数の減少は今後も続く。
		スナック（経営者）	・歓送迎会の時期であるが、企業、個人共に出費を抑える傾向は今後も続く。
		旅行代理店（従業員）	・韓国旅行は前年同月比180%と、航空機やソウルのホテルは満室状態が続いている。ただし、旅行代金が低過ぎるため、旅行会社の収入は前年同月とあまり変わらない。
		通信会社（サービス担当）	・年度初めは、例年ならば販売数は増加していく。しかし、年度末に派遣社員や契約社員の契約が打ち切られるため、今年は解約者も増える。
		ゴルフ場（企画担当）	・ゴルフ場の予約率は、前年同月よりもやや良くなっている。ただし客層は、景気に影響を受けない高齢層がメインである。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・元請の受注状況は芳しくなく、仕事量は今後も変わらない。
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・商店街では閉店する店が複数出てきており、この先は一段と厳しい。	
	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・客単価の落ち込みは、今後も継続する。	
	百貨店（売場主任）	・生活必需品の食料品を必死に購入する傾向が続いており、ぜいたく品は控えて、財布のひもがますます固くなっていく。	
	百貨店（企画担当）	・雇用状況が、今後ますます悪化する。今後は、購買意欲が一段と減退する。	
	百貨店（販売担当）	・現在でも、定番商品の動きは前年同月比で2割ほど落ち込んでいる。2～3か月には低価格品の品ぞろえを増やすが、客の慎重な姿勢は今後も続く。	
	百貨店（販売担当）	・非常に厳しい業績の企業が増えているため、消費意欲も衰える。ホワイトデーは宝飾業界にとって大きなイベントであるが、クリスマスでも非常に厳しかったため、盛り上がりは期待できない。	
	スーパー（店長）	・雇用環境が厳しさを増すため、今後は一段と厳しくなっていく。	
	スーパー（仕入担当）	・自動車関連企業を始め、残業が減ったり収入が減っている世帯が増加している。余分な物を買わず、必需品も値引きでしか買わない傾向が続く。	
	コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果が薄れてきていることに加えて、製造業をやめてコンビニを出店する人が増えるため、競争環境が厳しくなる。	
	コンビニ（店長）	・半額で見切り処分している菓子パンが、以前は売れ残っていたが、最近では完売している。節約志向は続いていく。	
	家電量販店（店員）	・テレビ等の単価の下落は、今後も続いていく。	
乗用車販売店（従業員）	・3月決算期を迎えるが、市場の盛り上がりは見当たらない。加えて、自動車諸税の軽減措置の話題があるため、対応が難しくなる。		
乗用車販売店（従業員）	・良くなる要素は、全く見つからない。新型車の発表が控えているが、厳しい立ち上がりになる。		
一般レストラン（従業員）	・建築・土木関係の客が、仕事がない、粗利が薄いといった話をしており、今後は一層厳しくなる。		
観光型ホテル（経営者）	・営業収益の確保のために経費削減の動きが出てくると、レジャー産業はその対象にされやすいため、厳しくなっていく。		
通信会社（企画担当）	・自動車の減産に伴う影響が、今後まだまだ広がっていく。		
通信会社（開発担当）	・大型案件が終了となるが、次期業務がまだ見えていない。		
テーマパーク（職員）	・観光に関して我慢するのではなく、節約する傾向の様子である。大きな変動にはなっていないものの、今後もこの状態が続いていく。		
その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・4月に介護保険が改正され、要介護認定の判断基準が変わる。認定審査の結果によっては、現在のレンタル契約を解約せざるを得なくなるため、売上の減少につながる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	住宅販売会社（企画担当）	・当社のようなリフォーム、建築業は、景気が回復してから2、3か月後に業績に反映してくるため、回復にはまだ時間が掛かる。
		商店街（代表者）	・良くなる材料は、全くない。
		商店街（代表者）	・良くなる要因は、全く見当たらない。
		商店街（代表者）	・メーカーの生産不振が、今後はサービス業にも波及してくる。
		百貨店（販売担当）	・企業決算が出そう時期には、景気悪化が更に感じられるようになるため、消費者の間では引き締めムードが強まる。客が節約生活に慣れると、消費財への支出は一段と厳しくなる。
		スーパー（経営者）	・客の所得が減少するため、景気は良くなるならない。
		スーパー（経営者）	・大型店の出店による競争激化と製造下請企業の人員削減により、今後はもっと大変になる。
		スーパー（店長）	・店舗周辺では自動車関連企業の従業員が多く、今後節約志向が更に進み、深刻な状況となる。
		コンビニ（店長）	・すべての商品の動きが悪く、仕入れを毎日配送から週1回へと変更する問屋が出てきている。在庫の負担も増えてい
		コンビニ（企画担当）	・低単価商品への移行が今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・自動車メーカーの期間工が3月末で契約打ち切りとなり、コンビニを利用する客も減少する。
		コンビニ（商品開発担当）	・自動車、電機関連などの派遣社員の削減により、労働人口が減少している。そのため、2～3か月先に改善する見込みは全くない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・消費者の購買意欲は冷え切っており、店頭商品の動きも鈍くなる。
		家電量販店（店員）	・製造業の操業の落ち込みが、全体に響いてくる。
		住関連専門店（営業担当）	・住宅、企業のオフィス、工場、レジャー関係などの新築が激減しており、今後は一段と悪くなる。
		住関連専門店（店員）	・今後來客数は更に減少し、客単価も低下する。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・消費は冷え込んでおり、高額商品の売上が伸びず、売上が大幅に落ち込んでいる状態は今後も続いていく。
		高級レストラン（スタッフ）	・ディナータイムの予約件数、予約単価共に、低下が続いている。
		都市型ホテル（営業担当）	・企業、個人共に、落ち込みが進んでいる。当分悪い状況が続く。
		旅行代理店（経営者）	・3月までの予約は入っている。しかし、4月以降の予約は確定していない。
		旅行代理店（従業員）	・自動車関係の会社が多い地域であるため、雇用の悪化から、旅行に出掛ける人は今後減少する。
		ゴルフ場（経営者）	・今月に引き続き、気候が良くなる3月以降の予約数も、前年同月を下回っている。
		理容室（経営者）	・安い理容室に多くの客が流れている。この傾向は今後も続く。
		設計事務所（経営者）	・資金調達のめどが立たない企業も多く、今後も計画の中止や延期案件がいつ再開できるのか分からない。
住宅販売会社（従業員）	・新規の土地購入などが現在見られないため、今後の建築の新規受注に結び付いていかない。		
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（社員）	・客の在庫調整がいつ終わるか見通しが立たず、2～3か月先の回復は難しい。
		金属製品製造業（従業員）	・仕事量の回復が見込める話題がない。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・受注が上向く要素がない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・先行きが全く分からない状態が続く。
		輸送業（エリア担当）	・現状が極端に悪いため、今後これ以上悪くなることはない。
		食料品製造業（企画担当）	・内食の増加により、調味食品などの販売数量が伸びている。しかし、全体としては低価格傾向やし好食品の販売量の減少が続くため、今後も厳しい。
	やや悪くなる	印刷業（営業担当）	・取引先の倒産が出始めており、今後も厳しい状態が続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注の減少は、今後も継続する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・完成車メーカーの生産台数は、月を追うごとに悪くなっている。この在庫調整がいつまで続くかはっきりせず、当面厳しい状況が続く。
		金融業（企画担当）	・自動車メーカーの在庫調整には、まだまだ時間を要する。下請各社の業績悪化が懸念されるため、景気は当面悪くなる。
		広告代理店（制作担当）	・原材料価格の上昇に対して、企業は様子見をしている。新しい動きはほとんど見当たらない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込広告の落ち込みは、回復の見込みが立っていない。
		行政書士	・今後良くなる話題は全く聞かれず、引き続き厳しい状況が続く。
	悪くなる	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・自動車産業における生産減少が、労働者の所得減少を通じて生活用品の需要減少にも波及していき、段ボール需要の減少は広範囲に広がる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・自動車関連会社を始めとして、生産計画が減少している。そのため、今後は受注量、販売量共に悪化する。
		化学工業（企画担当）	・円高と米国経済の悪化により、輸出産業には今後更なる影響が出てくる。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・住宅産業に好転の兆しがないため、陶磁器産業の業況も悪化していく。
		鉄鋼業（経営者）	・1～3月の鋼材の生産量と需要の予測は、前年同月比で40%の減少である。4月の自動車生産予定も同40%の減少が発表されており、2～3か月先の需要は更に減少する。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いの減少が続いている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・受注の急激な減少により、当社も休業せざるを得ない状況である。残業がなく収入も減少しており、今後消費も冷えていく。
		輸送用機械器具製造業（統括）	・主力取引先の業績が大変悪くなり、当社に対する発注も減少する。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・在庫調整は、早くても3月までは終わらない。また、11月以降の減産によって資金が尽き、3月末を乗り越えられない企業が増える。
		建設業（総務担当）	・取引先から、コストダウンを要請されている。
		輸送業（経営者）	・これまでは輸入や倉庫需要はさほど落ち込んでいなかったが、今後は減少した実需に応じた物量になっていく。
		輸送業（従業員）	・取引先からは、景気が改善する話題を全く聞かない。
		輸送業（エリア担当）	・今後は、主要荷主からの出荷量が激減する。
		輸送業（エリア担当）	・製造業が多くの製品を作らなくなっているため、荷物量は今後も減少する。
輸送業（エリア担当）	・貨物を出荷している大口顧客で、計画休業している企業が増加している。		
不動産業（経営者）	・短期の運転資金を金融機関から調達できないため、今後は倒産等が増える。		
広告代理店・新聞販売店〔広告〕	・1月から月を追うごとに、広告の出稿依頼、受注量が減少している。4月以降の広告出稿は、前年同月比80%の減少になっている。		
公認会計士	・製造業の生産調整が一段落する時期が見えない。		
会計事務所（社会保険労務士）	・受注の減少に伴い、今後解雇や雇止めを行わざるを得ない企業が出てくる。		
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）	・雇用調整に関する動きは今後も続いていく。その一方で、従業員の確保に困っていた福祉や農業等の内需系企業の求人意欲がある。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・求人先の予約状況は、現時点ではあまり良くない。今後も求人数は削減されていく。
		職業安定所（職員）	・就職件数の前年同月比は増加に転じたものの、製造業を中心にこの先の受注の目処が立たないという声が多く聞かれる。
		職業安定所（職員）	・製造部門では、まだまだ減産の動きが見られる。今後は派遣労働者の雇止め、期間工の契約更新止めが発生してくる。3月末まではこの状況が見られ、求人数も前年同月比50%以下の状況が続く。
悪くなる	人材派遣会社（経営企画）	・客からの厳しい要望が増加しており、今後は更に厳しくなっていく。	

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
		人材派遣会社（経営者）	・契約期限が今年度末の派遣が非常に多い。4月以降は全く見えない。
		人材派遣会社（社員）	・自動車関連企業では、年度末に向けて契約終了する派遣が増加する。またすべての業種で、派遣需要は減少している。
		人材派遣会社（社員）	・求職者の登録が増加している一方で、求人案件は激減している。
		人材派遣会社（営業担当）	・メーカーの業績悪化に伴い、コスト削減が続く。
		人材派遣会社（支店長）	・派遣先より、3月末での派遣終了要請が増加しており、大量の失業者が出てくる。大手自動車メーカーの生産台数は当面減少傾向にあり、4月以降も人員削減が継続する。
		人材派遣会社（営業担当）	・今後も業績悪化と生産調整が続き、人員削減が続く。3月末には、相当数の契約非更新が見込まれる。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・自動車の生産計画は、3月までは減産が続く。まだまだ厳しい状況が続く。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・各企業は雇用調整に入っており、今後の雇用情勢は一段と厳しくなる。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・今後も、底が見えない状態である。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・求人が激減する一方で、求職者は増加している。今後もこの傾向は続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・雇用情勢はまだ底ではなく、今後まだ悪くなっていく。
		職業安定所（所長）	・メーカー等の在庫調整は、まだ進んでいない。今後も受注量の減少は続き、正社員の雇用にも影響が出てくる。
		職業安定所（所長）	・非正規雇用者による求職の増加が目立っているが、今後は正社員の解雇者も増加していく。
		職業安定所（職員）	・1月末日での退職者も相当数あるが、今後も雇用調整は更に進む。
		職業安定所（管理担当）	・非正規社員の解雇、雇止め等が、今後一層増加していく。
		民間職業紹介機関（職員）	・3月末が契約期限の案件の更新に動いているが、うまくいっていない。全業種で厳しく、今後は一般事務系も心配な状況になっていく。
		学校〔大学〕（就職担当）	・各企業とも、採用方針が不透明である。

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	旅行代理店（従業員）	・燃油サーチャージの減額又は撤廃により、海外旅行客の需要増加が期待できる。
		通信会社（営業担当）	・新規携帯電話の販促強化策として、新卒者向けの端末価格を優遇するため、販売数の増加が期待できる。
	変わらない	コンビニ（経営者）	・競合店出店の影響からコンビニに対する注目度が高まり、従来の客層とは違った客の来店が続く。一方、客単価の低下は解消されず、来客数増加の効果は相殺される。
		乗用車販売店（経営者）	・メーカーも販売店も、あらゆる手段で販売促進に取り組んでいる。客は低価格車や小型車ばかりではなく、顧客ニーズにマッチした商品の開発を待ち望んでいる。
		乗用車販売店（経理担当）	・税制改正などにより、2、3月の最大需要期に買い控えが起こり、4、5月にずれ込む可能性がある。しかし、自動車への購買意欲が高まるような状況ではない。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・縮小している市場は、ギフトや高額品だけであり、日用品を9割以上取り扱うドラッグストアでは変化がない。
		観光型旅館（経営者）	・不況のため、国内の客の予約が減少している。また近年増えてきた海外客の需要も円高により期待できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・新年会シーズンが終わり、歓送迎会シーズンに入るが、利用客数の確保は不透明である。
		タクシー運転手	・客の中には、製造業を中心に倒産や雇用の不安を訴える人が多く、いつ自分自身に降りかかるか不安なため、夜の繁華街へは足が遠のくとの声が聞かれる。今後も繁華街の活気は期待できない。
	通信会社（社員）	・携帯電話の販売量増加につながる大きな変化は期待できない。	

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
		通信会社（役員）	・デジタル移行に関する視聴者の関心は相変わらず高く、既アナログ契約のデジタル移行件数は前年比2倍以上で推移している。これに連動する形で新規契約件数も増加しており、この傾向に当面大きな変化はない。
		その他レジャー施設（職員）	・新規入会者数及び売上高の減少に歯止めが掛かってきたが、景気の早急な回復は期待できない。
		住宅販売会社（経営者）	・家づくりを計画している人は減っていない。
やや悪くなる		一般小売店〔精肉〕（店長）	・2月に競合店のリニューアルが控えており、先行きは期待できない。
		スーパー（店長）	・生鮮食料品を中心としたスーパーでは大きな影響はない。また製造業を中心とした不況感は消費者のすべてが感じており、先行きに対して不安は消えない。
		スーパー（店長）	・し好品などの売上は悪く、客単価が上がらない。今後もこのような状態が続く。
		スーパー（店長）	・食品スーパーやドラッグストアなども含めて、新規店舗の出店などで大競争となっている。また食品や日用品以外は売れず、今後は非常に厳しくなる。
		スーパー（副店長）	・客単価は前年を下回って推移しているが、これをカバーするだけの来客数の伸びは期待できない。先行きの不況感、不透明感から、必要な物以外は購入しないという節約志向や低価格志向が客に見られる。
		コンビニ（経営者）	・売上は前年を上回っているが、競合店が更なる出店を計画しており、来客数が減少すれば厳しくなる。
		コンビニ（店長）	・2月は例年悪い月だが、今年は更に悪くなり、苦しい状況が続く。3月も期待できそうにない。
		衣料品専門店（総括）	・客の生活防衛はますます進み、売上が良くなる要素は見られない。
		家電量販店（店長）	・商況の厳しさはまだ底を打ったとは言い難く、これが始まりとも言える。客はますます生活防衛に走り、必要最低限の物しか買わない。
		乗用車販売店（総務担当）	・最近の受注状況から推測すると悲観的である。大きな新商品の投入もなく、マスコミの過剰報道だけが目立ち、消費マインドは小さくなるばかりである。
		高級レストラン（スタッフ）	・例年、3、4月の夜の売上は法人・官庁の客で50%を占めているが、今年の予約状況は例年の半分程度で推移している。このため単価を下げた商品を用意して訪問営業を行っているが、反応は鈍い。
		一般レストラン（スタッフ）	・大手外食チェーンの撤退などで、今まで奪われていた客が少しずつ当店に戻ってきている。しかし、景気の不透明感、雇用不安、残業カットなどの要因で、サラリーマンの弁当へのシフトや外食控えの傾向に変化がないため、今後も厳しさが続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は今一つである。
		タクシー運転手	・夜の繁華街の客が非常に少ないため、1、2月で数10軒の飲食店が閉店すると聞いている。
		通信会社（職員）	・大企業の3月末決算で大きな下方修正が予測されており、これらの数値が明らかになるに従い、消費意欲が一層停滞する。同時に放送通信・広告業界の落ち込みが進む懸念がある。
		パチンコ店（店員）	・今後、失業率が上昇し、客は生活資金に精一杯のため、娯楽費が減少する。
		競輪場（職員）	・車券単価の低下傾向が続く。
		美容室（経営者）	・現在の経済状況では、消費者マインドは上向きにならない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税が具体的に決定しても、すぐに消費者の動きに反映されない。
		住宅販売会社（従業員）	・安定した勤務先の客層しか契約に結びつかないため、客は絞り込まれていく。不安定な勤務先の客では、契約直前や契約後のキャンセルが出る。
悪くなる		商店街（代表者）	・購買意欲が生じるような、明るいニュースが期待できない。
		商店街（代表者）	・「お金を使わない」という客の習慣が確立されつつあり、今後もその傾向は強い。
		一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・企業活動の縮小や休業が今後増えると予想されるため、個人消費、外食の先が読めない。

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
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・取引先では生産調整や受注減少の話が多く、設備投資も控えているなかでは、先行きに期待が持てない。
		百貨店（営業担当）	・世の中の空気で景気が悪いと感じている消費者でも、実際に給料や生活に影響が出てくると、今以上に財布のひもが固くなる。特にファッションなど、生活必需品でないものには影響が大きい。
		百貨店（営業担当）	・婦人服の各ブランドの客が激減していることに加え、フリー客も伸びず、期待が持てない。
		百貨店（売場担当）	・来客数の伸び悩みが続き、加えて客の買い控えが更に進む。
		スーパー（総務担当）	・製造業の客からは、正月休みの期間が延びた、残業がなくなったなどの話を聞いており、2、3月には消費の更なる縮小傾向が出てくる。
		スーパー（営業担当）	・客の購買意欲が減退しているなかで、スーパー、コンビニは飽和状態となっている。したがって、客が店舗を選ぶ状況になり、シェア争いが激しくなっていく。
		コンビニ（経営者）	・暗いニュースばかりのため、消費者の購買意欲がどんどん減退している。今後、爆発的な新商品登場やイベント展開ができなければ更に悪化する。
		衣料品専門店（経営者）	・来客数、買上単価共に徐々にダウンしてきている。無駄遣いをやめたり、低価格品を購入したりするなど生活防衛に向かう客は更に多くなる。
		家電量販店（経営者）	・売上ボリュームのある映像商品、パソコン及び関連商品の動きが悪く、今後も買い控えが続く。
		自動車備品販売店（従業員）	・経済の悪化に伴い、セール企画などにより集客向上策を打たなければ、現状が打開できない。また販促費もあまり増やせないため、苦戦が予想される。
		住関連専門店（店長）	・不動産の動きが悪い。住宅地の販売不振による住宅着工件数の減少、プライダル事情の不振など、良くなる要素がなく、長い低迷が続く。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・世界同時不況の影響を受け、消費者の財布のひもは固く、消費の更なる落ち込みが続く。
		スナック（経営者）	・製造業の経営者から稼働率が50～60%に落ちているとか、来月から全社員に2、3日休んでもらうという話を聞くと、先々が不安になる。
		観光型旅館（スタッフ）	・3月以降の予約状況は各月とも前年割れとなっている。
		テーマパーク（職員）	・団体の予約状況は前年の2割程度にとどまっている。また円高傾向が続くなか、外国人客の予約状況も引き続き鈍い。全体として、更に悪化する方向に進む。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税の拡大はごく一部の客にしか恩恵がない。金融機関の対応も今までと違って厳しくなることが予想され、新築住宅市場の伸びは鈍化する。
住宅販売会社（従業員）	・個人の雇用状況が不安定であり、また企業の生産調整などの影響から、収入が減少し消費意欲も後退する。		
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（企画担当）	・主原料の高値推移が続き、原価に関しては改善の余地がない。このような状況下では、受注量も増えない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・取引先からの受注に好転する材料が見えない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・取引先の状況から考えると、3、4月までは現在の悪い状況が続く。それ以降も1年程度は長引く可能性がある。
		不動産業（経営者）	・法人・個人業者共に、今後の不動産取引は動きが鈍いと見ている。
		司法書士	・不動産登記、商業登記並びに関連相談において、新規事業、事業拡大の話がほとんどない。
	やや悪くなる	金融業（融資担当）	・設備投資の延期や派遣労働者の契約打ち切りなどで、消費が引き続き低迷する。
金融業（融資担当）		・決算内容の悪化が急激だった反動により、今後の悪化傾向は若干弱まって推移する。	

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
		新聞販売店〔広告〕 (従業員)	・2月後半から流通関連の企業が広告宣伝費を更に減少させる見込みである。
		税理士(所長)	・現状の円高水準が長く続くと、先行きが不安である。為替相場に左右され過ぎる日本経済の弱さが、地方の中小企業にまで及んでいる。今後のきめ細かい為替対策は期待できない。
	悪くなる	繊維工業(経営者)	・先行きが全く不透明で、受注が確保できるかどうかの不安が増している。
		繊維工業(経営者)	・衣料については、ニーズに合ったものづくりに期待するしかない。一方、非衣料の車両関係は期待が持てない。
		金属製品製造業(経営者)	・2、3か月先までの受注量は、かつてないほど落ち込んでいる。
		一般機械器具製造業(総務担当)	・このままの景気が継続すると、受注済みの注文にも影響が出てくる。
		精密機械器具製造業(経営者)	・当地でも大手眼鏡チェーン店の店舗閉鎖が数件生じている。また当社の取引先でも現在生産中のロットの納品先送りの依頼があり、更に厳しくなる。
		建設業(経営者)	・例年、年度始めの4、5月は工事の発注量が少ないが、新年度の国の予算案は相変わらず公共事業費削減であり、何とか3月を乗り切った業者でも倒産の懸念がある。
		建設業(総務担当)	・設備投資の先送りや中止が顕在化しており、工事案件の減少が見込まれ、受注確保に向けた業者間の価格競争の激化が予想される。
		輸送業(配車担当)	・生産調整が行われているため、物量が3、4割減少しており、これが3月に急激に上向くとは考えられない。4～6月はますます悪くなる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・雇用問題は更に悪化する。企業は、解雇という切り札を温存できないほど疲弊しており、長期的な見通しも立てにくくなっている。
	やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・各企業の状況から判断すると、短期間の回復は絶望的である。たとえ回復しても、すぐに新規需要は望めない。
		求人情報誌制作会社(編集者)	・今後、県内から撤退する派遣会社が数社予想される。
		民間職業紹介機関(経営者)	・年度末の派遣契約終了の増加に加え、製造関連先の仕事量減少による臨時休業日の設定が発生している。
		学校〔大学〕(就職担当)	・来年度の学生の求人数について、未確定の企業が多く見られる。
	悪くなる	人材派遣会社(社員)	・製造業の操業短縮が当たり前になり、雇用に関する不安が一段と増幅する。
		職業安定所(職員)	・前年後半から企業における雇用調整の動きが活発になっている。1月に入ってからも中小・零細企業からの相談が大幅に増えており、今後も更に増加する。
		職業安定所(職員)	・雇用調整助成金等の相談や届出が大幅に増加している。また労働者の雇用を維持するため、生産量などの減少により休業等を実施する事業所が今後増える。
職業安定所(職員)		・すぐに景気がよくなるとは考えられず、今後正社員の雇用調整も始まる。	

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	競輪場(職員)	・3月に大きなレースが開催されるため、客単価が上昇する。ただし、通常の売上についてはあまり変わらないか、やや悪くなる。
	やや良くなる	その他飲食〔コーヒーショップ〕(店長)	・石油相場と共に高騰した穀物相場にも一服感が出てきている。相場の下落に半年ほど遅れて小売価格も低下するため、それに伴って消費も回復する。
		通信会社(経営者)	・今後は通信会社による在庫解消の動きが強まる。特に、通信会社は販売店への奨励金削減で当期決算が大幅な黒字となるため、販売強化策などの支出を増やしてくる。

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
	変わらない	住宅販売会社（経営者）	・商談中の物件が成立すれば、次年度売上上の目標分が確保できる。
		住宅販売会社（従業員）	・販売価格には底を打った感があるほか、住宅ローン減税の効果も出てきているため、今後はやや良くなる。
		商店街（代表者）	・今後も単価の低下や来客数の減少が続くため、厳しい状況となる。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・客の収入が増えるのは論外で、現状維持が精一杯であるため、財布のひもが緩むことはない。
		一般小売店〔鮮魚〕（営業担当）	・客の財布のひもが固く、商品の単価が上がらないため、今後も厳しい状況が続く。
		一般小売店〔野菜〕（店長）	・あまりに景気後退に関する報道が多いため、消費マインドの低下が続く。
		一般小売店〔花〕（店員）	・例年は気温の上昇と共に販売量が増えるが、先行き不安から客の節約志向が続くため、売上が増加することはない。
		百貨店（売場主任）	・商品は春物商材に切り替わるが、消費マインドを高めるようなヒット商材もないため、ファッション関連商材、高額品は今後も苦戦する。
		百貨店（売場主任）	・ファッション性の高い商品でも、付加価値が高く、割安であれば売れる。しかし、急激な景気の悪化で商品開発が遅れているため、売上が大きく伸びることはない。
		百貨店（売場主任）	・少なくとも今年前半は今の状況が続く。客の購買意欲はあるものの、景気後退に関する報道が増え、購買に踏み切れなくなっている。
		百貨店（売場主任）	・2、3か月では状況に大きな変化はなく、高額な肉類や魚の動かない状態が続く。
		百貨店（企画担当）	・人気の出そうな商品が見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・今後も、食料品を含む実用品の動きは目立つ一方、宝石などのぜいたく品はあまり動かない傾向が続く。
		スーパー（経営者）	・客の間で少しでも安い物を探す傾向が顕著となっているため、今後も厳しい状況が続く。
		スーパー（経営者）	・中国産の冷凍食品問題から1年が経過し、前年比でみた売上の押し上げ効果がなくなる。その一方、値上げで売行きが落ち込んでいた商品については、原材料コストの低下もあって売上の回復が進む。
		スーパー（店長）	・安売り広告による客の取り合いなど、競合店との価格競争が進むため、来客数は増えにくい状況が続く。
		スーパー（広報担当）	・景気後退の報道で消費マインドの悪化が進むため、今後も厳しい状況が続く。
		コンビニ（店長）	・3、4月は新規客の獲得時期であるが、客の消費行動は変わらないため、今年は客単価が大幅に上昇することはない。
		コンビニ（店長）	・景気の悪化で、当分は外食を控えて弁当を買う人が増えるため、来客数の増加につながる。
		家電量販店（経営者）	・身の回りの景気が悪くなるのはこれからであるが、デジタル家電の普及やオール電化の積極推進により、全体的な状況としては変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・客の間には不景気の続く意識があるため、新車の購入を検討する客は減少傾向が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・自動車の購入に対する優遇税制が導入されるものの、景気全体が回復しない限り、売上は現在の低水準が続く。
		住関連専門店（店長）	・以前から頻繁に宣伝やセールを行っているが、その効果も徐々に薄れているなど、回復の兆しが全くみられない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・客の購買意欲が低下しており、周囲の状況をみても当分は改善するような状況ではない。
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・世の中の閉そく感が変わらない限り消費マインドは高まらないため、厳しい状況は変わらない。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・低価格の飲食店は悪いなりに営業しているため、今後も今の状態が続く。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・高額品の売れにくい状態が続いており、広告を出しても値引き商品に人気が集まる状態であるため、今後も厳しい状況が続く。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・客の間で不況感が強まるにつれて、ぜいたく品である宝飾品購入の優先順位は下がる。
		観光型旅館（団体役員）	・パンダの双子誕生や、新たな食材に安定供給の見込みが立つなど、地域の集客増加に向けた条件は整いつつある。ただし、今の経済的状況をみると、1～3月は非常に不透明である。

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
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は海外からの観光客が減っているほか、宴会でも値下げの要求が増えており、客単価の上昇が進まない。
		通信会社（社員）	・光ファイバーによる通信やデジタル放送は今後も需要はなくなるが、料金の引き下げを求める人が増える。
		通信会社（企画担当）	・良くなる兆しが見当たらないため、今後も厳しい状況が続く。
		観光名所（経理担当）	・積雪が例年よりも少ない点は良かったが、土日、祭日の天候が悪く、来客数が大幅に減っている。さらに、土日や平日に関係なく、買い得品しか売れない状況である。不況感をおもえるマスコミの報道により、消費マインドがますます冷え込む悪循環に陥っている。
		その他レジャー施設 〔球場〕（経理担当）	・プロ野球のシーズンが始まり、今年は4月に人気ゲームが3試合開催されるので、来場者数は堅調に推移する。
		その他レジャー施設 〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・大きく変化する要素は見当たらない。定額給付金の支給も特に期待できるほどではない。
		美容室（店長）	・これまで人材募集に苦労していたが、ようやく2名を採用できたため、何とか売上の現状維持は可能である。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・来月の無料体験キャンペーンの結果によって、生徒数に変化が出てくる。
		商店街（代表者）	・商圏内への中小スーパーやドラッグストアの出店が年々増えており、競争が激しくなるため、先行きの見通しは厳しい。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・景気の良くなる話題が全くないため、客の買い控え傾向がますます強くなる。
	一般小売店〔酒〕（店員）	・今のままでは客離れが進むだけであり、店としての魅力もなくなっていく。	
	一般小売店〔コーヒー〕（営業担当）	・何とか経営を続けている個人店舗の体力は限界に近づいているため、先行きの見通しは厳しい。	
	百貨店（売場主任）	・消費意欲を高めるためにはセールを行うしかないが、結局は買上単価のダウンにつながる。今後も来客数は伸びにくいいため、売上を押し上げる効果はない。	
	百貨店（企画担当）	・雇用不安や生活不安の解消には程遠いため、消費意欲は今後更に悪化する。	
	百貨店（営業担当）	・株価の低迷で資産が減り、高所得層の客が無駄な買物を控え始める。また、円高の影響で、ブランド品を海外で買う傾向が更に強まる。	
	百貨店（サービス担当）	・客の間では先行きの不透明感が大きいいため、今後も百貨店売上に大きな影響が出る。	
	百貨店（店長）	・昨年11、12月ごろから市況が急激に悪化しており、売上も右肩下がりとなっているため、今後も悪化傾向が進む。	
	百貨店（売場担当）	・春物商材のなかでも動きの堅調な入園、卒園式用のマザーズスーツも、今年は動きが慎重となっている。下見の客が非常に多く、既に持っている衣服に合わせることで購入額を抑える動きもみられる。今後は、ほかの商材でも来客数、客単価の悪化する傾向が強まる。	
	スーパー（店長）	・客の間で生活防衛意識が更に強まり、販売点数が減少するほか、競合店との競争激化で来客数も減少していく。商品単価も生活応援セールなどで下落傾向が進むなど、売上の伸びる要素が見当たらない。	
	スーパー（経理担当）	・本格的な雇用調整によって所得の減少する影響が出てくる。定額給付金の支給によるプラスは多少あるものの、一時的な効果にとどまるため、今後も悪化が進む。	
スーパー（開発担当）	・雇用が安定せず、賃金も上がらないなど、良くなる要素が全くない。		
スーパー（管理担当）	・春闘も厳しい状況となるなど、消費者の所得環境が改善する材料が見当たらない。		
コンビニ（経営者）	・来客数が低迷しているほか、高額商品の売行きにも不安があるため、しばらくは売上の減少傾向が進む。		
コンビニ（マネージャー）	・今年は春の人事異動のタイミングでアルバイトや派遣社員などが減るため、来客数は今以上に減少する。また、タスポ効果がほぼ一巡することも大きなマイナス要因となる。		
衣料品専門店（経営者）	・競合店舗の廃業などで新規客の獲得につながるものの、仕入先の事業撤退で品ぞろえに不安があるため、既存客向けの売上は減少する。		
乗用車販売店（経営者）	・新車の販売が低迷しており、車検・修理の予約も芳しくないため、先行きの見通しは厳しい。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・今までの経験では半年から1年後に徐々に良くなって来るが、今回は回復に向かう要素がない。
		乗用車販売店（営業担当）	・客が不景気の雰囲気や飲み込まれているため、先行きの見通しは厳しい。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	・業界自体に消費の回復する雰囲気がない。
		スナック（経営者）	・1月後半は最悪の状況であったため、2月以降もかなり落ち込む。
		観光型ホテル（経営者）	・3か月前に比べると売上が20%減少しており、今後についても明るい見通しが立たない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊は団体客を中心に先行予約が悪く、宴会も会社説明会の中止や規模縮小により、売上が大きく減少する。特に、不動産、金融関連の利用が激減し、定例の客からも会場費の割引や予算縮小の問い合わせが増えている。
		旅行代理店（経営者）	・不況に関する報道が増えるなか、旅行マインドだけが回復するとは考えにくく、円高や燃油サーチャージ低下による効果も相殺される。
		旅行代理店（広報担当）	・全体的な景況感が良ならない限り、客の間で旅行に対するマインドも高まらない。円高や燃油サーチャージの低下といった好条件がそろっているものの、その効果も全くみられないため、今後は状況が更に悪化する。
		タクシー運転手	・1月21日にタクシー料金が約10%値上がりしたが、今のところ客の動きに変化はない。ただし、これから客の間で値上げが浸透すれば、節約傾向が今以上に強まることで客離れが進む。
		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（従業員）	・3月末に完成するマンションが多いため、4月以降は完成済み在庫が増え、各社の値引き幅も大きくなる。
		住宅販売会社（総務担当）	・雇用問題が早急に改善されなければ、消費を取り巻く状況は更に悪くなる。
		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）	・年度末までは金融機関の融資姿勢も厳しい状況が続くため、先行きの見通しは厳しい。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・各ハウスメーカーが経営環境の悪化でコスト削減を進めるため、住宅展示場への新規出展が減少する。昨年1年間をみても、当展示場への新規出展はすべて地元業者となっている。
悪くなる		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・現状は良くなる材料が全く見当たらず、価格の下落が止まる材料もない。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	・金融機関からの融資打切りや貸しはがしが続いている。知人の企業も年末の借換えが認められずに倒産するなど、先行きの見通しは厳しい。
		一般小売店〔精肉〕（管理担当）	・先行きに好転する材料がなく、非常に不安である。阪神・淡路大震災や狂牛病問題など多くの試練を経験してきたが、今回は先行きの予想が全くつかない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・景気悪化が連日報じられると、将来に対する期待が持てなくなる。消費者の間でも、買物よりも貯蓄に回す人が増えるため、小規模の小売店はますます厳しくなる。
		一般小売店〔花〕（店長）	・以前に増して景気はどん底であり、先行きの不透明感も日々高まっている。よほど思い切った改革がない限り、上向くことはない。
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	・タスポの制度が変わらない限り、一度コンビニに流れた客は戻ってこない。さらに、最近の健康ブームや景気後退で、たばこの売上は更に減少が進む。
		スーパー（店長）	・これまでは客単価の上昇で来客数の減少をカバーしてきたが、客単価もここへきて前年比97%と下がり始めており、先行きの見通しは厳しい。
		スーパー（管理担当）	・年末から売上の伸び率が悪化しており、今後消費者の節約志向はますます強まる。
		コンビニ（経営者）	・不景気で財布のひもが固くなるため、ついで買いなどの減少傾向は更に強まっていく。
		衣料品専門店（経営者）	・景気の悪化に伴い、売上の減少傾向は今後ますます強まる。
		衣料品専門店（販売担当）	・客からは、業種を問わず厳しくなるとの声が多い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（経営者）	・プラスとなる要素が全く見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・例年2、3月は売上が伸びるが、今年は全く不透明である。客に車を買う気配がない。
		一般レストラン（スタッフ）	・消費者のライフスタイルが外食から内食に変わっているため、今後も来客数が増加することはない。
		一般レストラン（スタッフ）	・雇用不安などで個人所得が減少することから、今後は更に悪化することになる。
		観光型ホテル（経営者）	・2月以降は更に悪くなる。団体客が動いておらず、少々値下げした程度では難しい状況である。
		観光型旅館（経営者）	・大手企業による人員削減の影響が出てくるため、今後は更に悪化が進む。
		都市型ホテル（支配人）	・消費の回復には時間が掛かるため、市況が回復する見込みはまだまだ立たない。
		都市型ホテル（マネージャー）	・宿泊、レストランの売上減が目立つ一方、宴会部門では季節的な需要もあって大きな変化はみられない。ただし、3月以降の予約状況は芳しくないため、売上全体が大きく減少することになる。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊と食堂の予約状況が特に悪いほか、在阪ホテルによる宿泊料金の値下げが激しく、収益面の悪化も進んでいる。売上の増加が難しいなかで、水道や光熱費の経費も上がっているため、今後は費用削減を中心とした利益確保が必要になる。
		都市型ホテル（役員）	・宿泊部門では予約に好転の兆しがないため、今後も厳しい状況が続く。宴会部門でも毎年春に開催されていた大型展示会がなくなるなど、先行きは売上が落ち込む。
		旅行代理店（店長）	・企業決算の下方修正が増え、賃金や雇用面の悪化が進むことから、先行きの見通しは厳しい。
		旅行代理店（従業員）	・決算が減収減益となる企業が増えるため、消費を取り巻く状況は更に悪くなる。
		タクシー運転手	・忙しくなる気配がないため、先行きの見通しは厳しい。
		タクシー運転手	・供給が増えている一方、需要は減少しているため、今後も需給バランスの悪化傾向が強まる。
		タクシー会社（経営者）	・個人客、法人客共にタクシーチケットの利用が減少している。1月にタクシー運賃が値上がりしたことで、客離れの進む恐れもあるため、今後は更に悪くなる。
		通信会社（経営者）	・まだまだ地方や中小企業への悪影響は出切っていないため、今後更に悪くなる。
		通信会社（経営者）	・良くなる材料が全く見当たらないため、今後は更に厳しくなる。
		観光名所（経理担当）	・例年のようにイベントを行っても反響が小さい。来場者数が減少しているほか、財布のひもも一層固くなっているため、先行きの見通しは厳しい。
		競輪場（職員）	・例年1月は売上が好調となるが、今年は大幅に減少しており、現時点では回復の兆しがみられない。
		美容室（経営者）	・例年1月は年始のあいさつ代わりに来客数が増えるが、今年の出足は悪かったため、先行きの見通しは厳しい。
その他サービス[ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	・物販系の商材を中心に、売上の減少傾向が更に強まる。		
住宅販売会社（経営者）	・消費マインドが著しく低下しており、新聞折り込みや住宅情報誌、ホームページなどを駆使しても集客に全くつながらないため、先行きの見通しは厳しい。		
住宅販売会社（経営者）	・価格を下げれば売れる状況ではなく、今後の見通しが立たない。		
その他住宅[情報誌]（編集者）	・3月の決算では更なる損失計上が必要となる不動産会社が増える。それに伴い、マンション価格の値引きも更に激しくなる。		
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）	・2、3か月後には工場が移動し、増産体制が整うため、受注、販売量が増える。
		建設業（経営者）	・3月以降は不透明であるが、2月については堅調に推移する。
		建設業（営業担当）	・取引先からは2、3月もかなり忙しくなると聞いているため、先行きはやや良くなる。
変わらない	化学工業（企画担当）	・食品部門は、以前のように高価格帯の製品が伸びることはないため、現状維持となる。	

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	
		一般機械器具製造業（経営者）	・当社の顧客は原子力関連が多いため、今後数か月はこのままの状況で推移する。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・大企業を中心に設備投資を控えるため、販売や修理の受注減が続く。	
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・世界的な不況はまだしばらく続くため、今後も荷動きの厳しい状況が続く。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・受注物件の納期に延期要請が出ているほか、定期的に発注のあった得意先からの注文が減少するなど、良い情報がない。	
		通信業（管理担当）	・回復する要素が見当たらないため、今後も厳しい状況が続く。	
		広告代理店（営業担当）	・今期中に関しては、良い話が聞かれない。	
	やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・極端に販売量が落ち込むことはないが、販売価格が徐々に低下してくる。特に家庭用の商品で低下傾向が進んでおり、販売量を維持するための競争も激しくなる。	
		食料品製造業（経理担当）	・大企業の人員削減が進んでいるほか、賃金上昇は見込めなといった報道も多いため、食料品需要の回復は難しい。	
		繊維工業（総務担当）	・取引先の催事の計画も縮小傾向であるため、販路の拡大が進まない。	
		家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・やや暇な状況が続いているため、先行きの見通しは暗い。	
		化学工業（管理担当）	・春以降は自動車や半導体の在庫調整が落ち着いてくるものの、企業収益の悪化が表面化するため、市況の悪化が進む。	
		金属製品製造業（総務担当）	・不動産会社の倒産などで地元の中小ゼネコンは仕事量が減少するため、先行きの見通しは厳しい。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・設備投資に関する引き合いが減少しており、しばらくは良くなる見込みはない。	
		輸送業（営業所長）	・円高の影響で輸入貨物が増えるとの声は聞かれるものの、憶測の範囲で現実味はない。	
		金融業（支店長）	・オイルショックやバブル崩壊後に比べ、今回は全業種が大きく落ち込んでいるため、先行きの見通しは非常に暗い。	
		不動産業（管理担当）	・今後も企業の倒産が増えるため、市況は更に悪くなる。	
		司法書士	・案件が少ないのはもちろん、相談件数も少ないため、現状維持も難しい状況である。	
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・発注量が減少しているほか、先の見積依頼もあまり入ってこない。	
		悪くなる	繊維工業（総務担当）	・今月中旬から、取引先による靴下の引取りが急激に少なくなっている。消費者による衣料品の購入意欲が減退しており、今後この傾向は更に顕著となる。
			繊維工業（団体職員）	・世界景気の悪化による受注量の減少や、円高に伴う輸入品の増加が急激に進む。
パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・生産調整を行っている企業のなかには、来月更に減産する得意先が数社ある。			
化学工業（経営者）	・1月は1割強の売上減で済んでいるが、受注量から判断すると、近いうちに2割以上の売上減となる。			
窯業・土石製品製造業（経営者）	・12月以降、受注量が最近ではみられないほど落ち込んでいる。			
金属製品製造業（経営者）	・4月からの価格低下を待つ動きもあるため、荷動きが良くなることはない。			
金属製品製造業（管理担当）	・3月の決算時には不動産会社や建設会社の倒産が更に増えるため、進行中の物件や計画中の物件にも影響が出てくる。			
金属製品製造業（営業担当）	・取引先では在庫調整のめどが全く立っていないため、更に悪くなる。			
一般機械器具製造業（設計担当）	・取引先は派遣労働者の問題に振り回されているため、今後は更に悪くなる。			
建設業（経営者）	・官庁関係の工事が激減するなか、民間工事も世界同時不況で期待できないため、価格競争が更に激化する。			
建設業（経営者）	・周囲からは全く良い話が聞かれないため、先行きの見通しは厳しい。			
建設業（営業担当）	・今後の工事計画が減少しているほか、既存計画の凍結、中止も出てきている。これに伴い、今後は改修、更新工事が中心となるが、四半期の決算ごとに市況は冷え込んでいく。			
輸送業（総務担当）	・物が売れなくなっているため、今後は更に出荷が減少する。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		金融業（営業担当）	・不動産業や建設業はもちろん、製造業の売上は4～5割減、ひどい場合は7割減となっているため、今後は更に悪化が進む。
		不動産業（営業担当）	・マンションや建売業者は物件が売れずに困っている。当社も賃貸ビルのテナントから家賃の値下げ要求が増えており、先行きの見通しは暗い。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・不動産や自動車関連の折り込み件数が激減しており、どこまで落ち込むのか予測できない。
		広告代理店（営業担当）	・紙媒体、インターネット媒体共に、広告受注の前年比は月を追うごとに悪くなっている。
		経営コンサルタント	・顧客企業の業績をみると、製造業に加えて小売業でも価格の下落や買い控えが顕著になっているため、今後は不況感が更に強まる。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・好材料が全く見当たらないため、今後は悪化傾向が更に強まる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・一般派遣は前年並みの動きであるものの、IT関係では設備投資がかなり冷え込んでいるため、前年に比べてかなり落ちている。全体的にみれば、需要動向や時給条件共に、今までどおりの動きとなる。
		民間職業紹介機関（支社長）	・今後も求人数は前年比で減少が続くものの、かなり底を打った感もある。各企業共に2月後半～3月に来年度の採用計画が固まるが、ほぼ現在の求人数で推移することになる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・短い期間で景気の良くなる要因が見当たらないため、今後も厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・関西には東京の出先といった要素もあるため、雇用情勢についても景気後退の影響を一番に受けることになる。
		人材派遣会社（営業担当）	・リストラや早期退職などで求職者が相当増える一方、企業側の採用抑制傾向は強まっていくため、雇用情勢はかなり悪くなる。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・フリーターを中心に求職者が増えるため、求人倍率は悪化する。
		職業安定所（職員）	・製造業を中心に採用意欲が低下しており、更に雇用調整を進める企業が増えている。今後もしばらくはこの状況が続くため、先行きの見通しは厳しい。
		職業安定所（職員）	・来所してきた10社程度の企業から3か月後の見通しを聞くと、更に悪化するとの声が多い。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業の四半期決算をみる限り、新卒採用に関しては先行きに明るさがみられない。
	悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・今の状況が変化するような好材料が見当たらないため、先行きは更に悪くなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・例年1～3月は広告受注が伸びるが、今年は年明けから低迷が続いており、良い材料もない。回復は当面見込めないため、ますます厳しくなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・これまで比較的堅調であった就職説明会の企画が難航している。他社の企画も不調と聞いているため、危機感を強めている。
新聞社〔求人広告〕（担当者）		・2、3月の出稿は、前年の70%台に落ち込むことになる。	
職業安定所（職員）		・自動車や半導体といった製造業は軒並み厳しく、求人はほとんどない。今後は物流関係の求人にも影響が出てくる。	
職業安定所（職員）		・今年になり、雇用調整助成金や人員整理時の雇用保険の受給手続きに関する問い合わせが急増している。また、大企業からは3月末で期間従業員の契約を打ち切るとの声も聞かれるなど、雇用情勢に関しては春ごろが最も厳しくなる。	
職業安定所（職員）		・各企業の雇用調整が進むなか、雇用保険の失業給付受給者も増加している。また、雇用調整助成金の申請が大幅に増えているため、今後も雇用情勢の悪化が進む。	
民間職業紹介機関（職員）		・現在はもはや想定外の状況であるため、先行きの見通しが立たない。	

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	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	テーマパーク（業務担当）	・春の行楽シーズンに開催するイベント期間に、ある程度の来客数が期待できる。
	変わらない	商店街（代表者）	・景気は悪くなると思うが、年度末は卒業式などがあるので需要が増え、結果として変わらない。客を見ていると、必要な物しか買わないという状態が続く。
		百貨店（購買担当）	・来月には十数年ぶりにインテリア、家庭用品関係で大改装を行い、今までになかった客も取り込めるのではないかと期待している。一方、衣料品はこれといって目新しい材料はなく、客は安くて一定の品質のものを求めており、高級品のイメージあるデパートにはやや厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・競合大型店の出店が4月上旬にあるが、それまでは今のままで変わらない。
		スーパー（管理担当）	・景気回復を見込みようがない状態であり、消費者の財布のひもが緩む要因がない。プライベートブランド商品などの低単価の商品だけが、今までになく売上を伸ばしている。
		スーパー（販売担当）	・節分、バレンタインなど季節の行事が続くが、今年の正月のように、必要な物だけ購入するという形が定着しているので、あまり変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・新規の取引先や値上げの寄与があるため、第2四半期までは今のままで推移するが、企業内に売店として出店しているところの売上の先行きは極めて悲観的であり、前年の半分程度になると予測している。また取引先の倒産の発生も気になっている。
		乗用車販売店（サービス担当）	・景気が回復しない限り販売台数が増えることはありえず、昨秋出た新型車も思うように売れていない。さらにメーカーの減産のために、製品が回ってこなくなる可能性がある。
		その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・新商品の発売に期待が持てる。
		都市型ホテル（総務担当）	・観光客の特需と、岡山市が政令都市になることによる特需が同様に見込まれる。また、都市緑化フェアも開催され、期待できる。
		テーマパーク（広報担当）	・例年以上に雪が多く、これからも降ると思われるが、山奥の施設なので雪が多いと行きづらいというイメージがあり、来客数が減少する。
		設計事務所（経営者）	・景気の良くなる見通しがないなかで、客はしばらく様子見の状況となる。
		住宅販売会社（経理担当）	・地場の大手不動産会社が会社更生法を申請して事実上倒産したため、顧客の購買意欲が一層低下する可能性はあるが、住宅ローン減税の方向性がほぼ見えてきたため、前年買い控えていた客が優良物件の購入をするようになる。
	やや悪くなる	一般小売店（営業）	・はっきり言えば先が見えない。何とか現状維持でいってほしいという期待はあるが、売上の減は目に見えている。
	百貨店（営業担当）	・春以降、給料のみならず雇用不安もあり、財布のひもはいよいよ固くなる。特に婦人服やぜいたく品は更に悪化する。	
	百貨店（営業担当）	・景気悪化により雇用問題が社会現象となり、消費意欲が低下してきているので、更に悪くなる。	
	百貨店（営業担当）	・春に球場の移転や、競合商業施設のオープンが控えており、大きく売上が向上する要因がない。	
	百貨店（販売促進担当）	・地元企業の3月決算の見込みは不況の影響で良くなく、消費について良くなる気配はない。	
	百貨店（販売促進担当）	・雇用不安、大手企業の事業縮小、休業等の長期化がこれだけ話題になれば、財布のひもは固くなる。オバマ大統領の政策によるアメリカ経済の回復に期待するが、日本の政治が混乱している現状では短期間に有効な打開策を打ち出すのは不可能である。	
百貨店（販売担当）	・セール期は終わり、春夏物を売り出す時期になるが、必要な物以外は買わない動きはいよいよ強くなる。		
スーパー（店長）	・地方においても、自動車の販売不振や輸出減の影響により雇用の削減が進行し、消費が落ち込んでくる。		
スーパー（店長）	・一品単価が前年比で97%と少しずつ下がっており、これで買上点数が下がり始めると、売上が下がってくる。		
スーパー（経理担当）	・公共事業が減っているため、建設業関係を中心に倒産がかなり出ており、消費についてこれらから更に悪くなる。		
コンビニ（エリア担当）	・今後、中小企業の倒産や、レストランの発生などが予測されるため、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
		コンビニ（エリア担当）	・今でも客の財布のひもは固く、消費は低迷しており、弁当の単価も下がっているものの、これから更に消費は冷え込んでくる。
		コンビニ（エリア担当）	・派遣切りなどの労働者の収入がなくなると、当然、小売の売上に影響するようになる。
		衣料品専門店（店長）	・店舗のあるショッピングセンター内で、派遣社員が次々に解雇されるのを目の当たりにするようになった。この様子では3か月後は更にひどくなる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・競争各社も低価格の訴求を行って来ると考えられ、苦戦が続く。
		乗用車販売店（統括）	・特に景気の良い話はなく、自分の周りでも契約を更新されず仕事を探さなければいけない人や、週休3日や4日などの話を聞くようになり、良くなるとは思えない。
		その他専門店〔カメラ〕（店長）	・今後しばらくは、日本の企業業績の悪化により、客は支出を控えるようになる。
		その他小売（営業担当）	・今の風潮が継続すれば、更に販売量は減少する。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約件数を見ると前年を下回っている。また先行きを見ても良い材料は何もない。
		タクシー運転手	・最近では観光等が若干あるものの、走行距離が極端に短くなっている。また夜の動きは閑散としていて、飲食店の倒産も相次いでおり、このような状態では良くならない。
		通信会社（社員）	・様々な業種において費用削減が進められており、新たな通信サービス等への投資が減る。
		通信会社（通信事業担当）	・新規加入キャンペーンも振るわず、今後は転出の時期になるので、更に厳しくなる。
		通信会社（営業担当）	・客からの値引き要請や、問い合わせが増えている。
		通信会社（総務担当）	・景気悪化の中、今後、契約獲得の伸びが期待できないだけでなく、解約の増加が懸念される。
		テーマパーク（管理担当）	・雇用問題をはじめ世界的に経済状態が悪すぎる。それでも定額給付金が支給されると、少しは消費が伸びるため、「やや悪くなる」とする。
		ゴルフ場（営業担当）	・3月までの動きは悪いが、4月以降は大きな動きはなく、多少減少傾向となる。
		美容室（経営者）	・今のままでは、良くなる雰囲気を感じることはできない。今のマスコミの方向性が変わってきて、景気を刺激するような発表の仕方になり、否定的な報道ばかりするのを止めれば多少良くなる。
		設計事務所（経営者）	・購入者の所得減少のために競争が激化し、受注単価の低下、及び収益の悪化が進む。
		住宅販売会社（販売担当）	・住宅減税等の好材料はあるものの、先行き不透明感により好転は厳しい。
	悪くなる	商店街（代表者）	・例年に比べて多い雪の影響もあるのか、通行量・来客数共に増加する様子がない。また、商店街への新しい出店者もなく、昨年末に閉店もあり閑散としており、改善の見込みがない。
		商店街（代表者）	・当地域は自動車関連企業が多く、派遣切りはもちろん、正社員も操業短縮に伴う時間短縮で、12月は15日、1月は10日しか働けないといった有様である。当然収入は減るし、また先行き不安は広がっていてどうにもならない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・地元企業団体の役員をしている関係で、地場企業関連の新年会がこここのところ続いているが、工業関係を中心に元気の無い話ばかりで口数も少なく、良くなる気配もない。2次会も行く人も少なくなった。
		百貨店（売場担当）	・商品供給が非常にタイトになり、問屋もひたすら販売員の人件費削減に向かって動いている。これからリストラが人、物、金で行われることも考えられ、苦戦が予想される。ただメイドインジャパンを見直そうと言う動きもあり、内需が少しずつ上がる要素も出てきている。
		スーパー（店長）	・町内には自動車関係の仕事に就いている人が多く、これからはますます厳しさが増してくる。
		スーパー（店長）	・今月末から来月初めにかけて、テナントのいくつかが閉店する。後に入る店も決まっておらず、売上は大変厳しくなる。
		スーパー（店長）	・近隣工場の稼働日数が極端に減っており、更に景気が悪くなる。

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
		スーパー（財務担当）	・今後も雇用環境がますます悪化するものと思われ、より一層節約志向が強まる。
		スーパー（経営企画）	・商圈内の企業においては週休3日、週休5日、6日というのもあり、良くならない。
		コンビニ（エリア担当）	・今月も工事客の来店が減っており、これから工事が増える見込みはなく、売上増は見込めない。
		コンビニ（エリア担当）	・解雇のニュースが盛んに耳に入ってきて、直接関係のない人も消費を抑えるようになったという話を、よく耳にするようになった。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・今後も景気後退の影響で買い控えが進行し、顧客の来店頻度も減っているため、厳しい。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・各メディアでこれだけ不況が取りざたされると、消費者心理としては、本当に必要な物以外は買い控えるようになる。
		家電量販店（店長）	・客の反応は厳しく、売上の減少傾向が続く。客単価には上昇する気配はない。
		家電量販店（店長）	・メディアがこれだけ不況や派遣切りのお話ばかりをして明るいニュースが全くなければ、消費者心理が暗くなって買い控えるようになる。またメーカーも経費節減のため、販促などを実施しにくくなる。
		家電量販店（店長）	・40型以上の大型テレビの販売構成比が下がっており、全体的な客単価低下の要因となっている。景気回復の見通しが立っておらず、大型商品への買い控えが加速する。
		家電量販店（店員）	・これだけ世界の経済状態が悪ければ、そのうち我々のところにもあおりがくる。
		乗用車販売店（経営者）	・マスコミによって人員整理、給料カットの話題が蔓延し、不安感をあおって拍車をかけている限りは良くならない。もう少し明るい話題を提供してくれてもいいのではないかと。
		自動車備品販売店（経営者）	・高速料金を1,000円とする施策でETCへの期待はあるが、現状の来客数と接客での客の反応から考えれば、一層厳しくなる。
		住関連専門店（広告企画担当）	・買い控えが常識になりつつあり、欲しいアイテムを減らす傾向にある。購入について、我慢から仕方がないという諦めに変わってきている。
		その他専門店〔書籍〕（従業員）	・市場の縮小と、過度の出店競争による。
		一般レストラン（店長）	・平日の夜や日曜・祝日の来客数の減少は今後も続く。一般家庭の外食回数が減っているのを痛感している。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・2月、3月の予約数は現段階で前年を下回っており、特に3月は極端に悪い。歓送迎会について、学校、官公庁からの予約は入っているものの、民間では皆無であり、この状況はしばらく続く。
		都市型ホテル（経営者）	・客室予約が前年同時期と比較して、10%以上悪化している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の予約状況も思わしくなく、当面今の状態はまだまだ続く。
		タクシー運転手	・他の業種への就職難のため、タクシー運転手は増加しているものの、売上は減っているから、収入は確実に減っていく。
		通信会社（企画担当）	・前年後半から、客からの情報は、悲観的なものばかりが増えていく状態が続いている。購買、消費に関してはますます鈍くなっていく。
美容室（経営者）	・秋口から今までにない不景気な感じを受けていて、来客数、売上も上がるとは考えにくく、下がる一方となる。何らかの防衛手段を考えなければならない。		
美容室（経営者）	・客の話の中には、これから明るくなるような要素は全く見えない。		
設計事務所（経営者）	・この地域にも自動車部品、電気製品関連の事業所が多いが、工場の休止、新規採用の見直しなどの話ばかりで、好転の材料は全く見いだせない。		
設計事務所（経営者）	・建築業界を取り巻く状況において、良い話題は全く耳にしない。もし景気が好転し始めたとしても、建築などの大型投資はすぐに回復しない。		
住宅販売会社（従業員）	・来客数は減少し、客の反応も薄い状況であり、受注の減少が続く。		
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	食料品製造業（総務担当）	・前年できなかった値上げを4月から実施する。値上げによる需要の減少に不安もあるが、単価の上昇により売上高を維持していく見込みである。
		食料品製造業（業務担当）	・扱う商品が食料品ということもあり、今後ますます内食が増える。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・鉄鋼関係の減産基調は変化がなく需要が減っているが、別の工事案件が3か月程度の分割製造で入っていることから、生産量は現状を維持できる。ただし新規引合案件は非常に少ない。
		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。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・メインの自動車関係が回復しない限り、景気は良くなならない。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・現在の減産は、在庫の調整を主目的に進めているが、その後は販売状況によることとなる。しかし現状の世界経済不安のなか、販売回復の見通しは立たず、その後も低水準の生産状況が続く。
		輸送業（運送担当）	・今後の状況に、景気が回復するような明るい要素が全くなく、先行きは不透明である
	やや悪くなる	繊維工業（統括担当）	・年度末を迎えて、いよいよ厳しさを増す。これを支えねばならない政治も混迷しており、良くなるとは思えない。
		木材木製品製造業（経理担当）	・どこが景気の底となるか見通しがつかないと感じており、縮小均衡型の方針を進めている。
		鉄鋼業（総務担当）	・円高や在庫調整が引き続き、ビジネス環境は大幅に悪化する。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・現在の雇用情勢悪化が景気悪化に更に拍車をかけると考えられる一方で、一過性の生産調整から持ち直す可能性もある。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・市場環境は悪くなるばかりで、回復の兆しも全く見られず、今後の好転材料もないことから、売上については長期にわたり厳しい状況が続く。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・携帯関連及び家電関連も、先行きにあまり明るい兆しは見えてこない。それにも増して自動車関連の落ち込みが激しく、どこまで落ち込むのか、不安感が日ごとに増している。
		建設業（経営者）	・もうこれ以上落ちることにはない状態に近づいているが、まだ厳しさが増してくる。建設は全く仕事がなく、人を減らしている状態で、春になっても明るい兆しはない。
輸送業（統括）		・店舗閉鎖や合理化の動きは今後も続く。2月に契約解除が既に決定している顧客がある。	
通信業（営業企画担当）		・先行き見通し不明な経済状態の中で、法人向け通信サービスは利用顧客にとってコストダウンの標的とされやすく、既存網規模の縮小方向への見直しや、値下げ要求などが強まることは間違いなく、通信事業者にとって厳しい攻防が当面続く。	
金融業（営業担当）		・円高、ウォン安の影響のために韓国からの来客数が大幅に減っている観光施設がある。来客数は前年比6割、付随するホテル、レストランは8割と言った状態である。冬場は韓国からのツアーに頼っていたことに加え、今年は地元の景気の悪化の影響もあるため、一段と厳しさを増していく。	
金融業（業界情報担当）	・世界的な景気悪化は当分の間続くともみられ、受注は大幅な減少を続ける。		
悪くなる	農林水産業（従業者）	・1月末から2月としげが多くなり出漁日数が減り、良い漁は期待できない。	
	鉄鋼業（総務担当）	・薄鋼板及びH形鋼の市中在庫指標が改善していない。国内・輸出販売環境が悪いため、実需見合いの生産を継続している。	
	金属製品製造業（総務担当）	・受注状況が上昇に向かうとは考えにくい。雇用調整助成金の申請を検討しており、早ければ3月からの実施になる可能性もある。	
	一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きが良くない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・今後船舶関係の大型工事の中止や先送りがあり、資材価格はそのまま高止まったままであることが予想され、先行きは大変懸念される。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・現在雇用不安が高まってきており、最初は派遣が対象となったが、次にはパートや正社員の人員削減が行なわれるのは間違いなく、それによって消費者の財布のひもの締め方が非常に強くなっていく。現在は車・電化製品等が対象となっているが、そのうち一般消費財にまで対象が及んでくる。
		通信業（部門長）	・大手企業の減産や事業縮小の影響により社員削減が加速しており、傘下の企業や取引先にまで影響が拡大する。
		会計事務所（職員）	・製造業、特に自動車関連は、見積りを出しても売上に結びつく保証がない状況で、今後ますます厳しい事態となる。
		コピーサービス業（管理担当）	・製造業の生産調整による休業実施や地場大手不動産の経営破綻などにより企業の経費節約志向は強まる。売上げは既に前年同期比2割以上落込んでおり、年度末に向けては3割減の見込みである。
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	人材派遣会社（担当者）	・どの業種の企業についても受注や売上が減少している状況で、すぐに持ち直す要因がない。マスコミによる過剰な報道内容が余計に気分を冷え込ませている。
		求人情報誌製作会社（担当者）	・売上によって採用計画が左右されるため、景気の悪化が悪影響を及ぼす。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・経営者らが明るい材料を求めながらも「何もない」と嘆く状態が続き、雇用どころではない。世論調査で反対意見の多い、定額給付金に期待する経営者の声は、小売業を中心によく耳にする。また、様々な企業の倒産の噂があちこちで聞かれる。
		職業安定所（職員）	・有効期限の切れた求人の再提出の取りやめや、提出した求人の取消しが多い。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・来年度の求人数が同じ時期に比べると、減少傾向にある。
	悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・1月度の企業からの求人依頼数は、前年同月比36%減と大きく落ち込んだ。また、求人依頼が大きく落ち込むなか、2月、3月にかけて更なる契約終了が予定されている。
		人材派遣会社（支社長）	・当面、雇用の回復が見込めず、むしろ情勢が悪化する。
		職業安定所（職員）	・多くの業種で受注及び業務量が前年に遠く及ばない状況であり、経費削減に加え、人件費削減の具体的方法を考えなければならないという話が数多く聞こえる。特に製造業では受注量が激減し、新たな採用・補充を全く考えられず、現在の雇用を維持するための方策に苦慮している。
		職業安定所（職員）	・2月以降、人員整理を予定している企業があることに加え、契約更新されず離職する派遣労働者が出ることから、求職者が増加する見込みである。
		職業安定所（雇用開発担当）	・自動車関連部品製造企業では、2月の休業計画日数を1月より大幅に増加させる計画を立てているところが多い。また、運輸業者からの雇用調整助成金についての相談が目立つようになった。
民間職業紹介機関（職員）		・一層の人員削減や製造業の休業など、明るい材料が無い。	
民間職業紹介機関（職員）		・企業側が、数か月前までは至急に欲しいと言っていた技術系の求人の取消しも多くなった。	

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	乗用車販売店（従業員）	・自動車業界は2～3月と決算時期に入ってきているので、売上は上昇してくるが、前年と比べると落ち込みが大きくなると思われる。

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		
やや良くなる	変わらない	その他専門店〔酒〕（経営者）	・私どもの業種は、年間を通じて今月が一番悪い月である。2～3か月先から少しずつ良くなっていく。		
		百貨店（営業担当）	・売上のマイナス要因として、給料が低下するのではという不安や上手な買物ということがある。個人消費が少し増える可能性があるが、3か月先では、まだまだ景気の悪さは変わらない。		
		百貨店（販売促進担当）	・フェアの開催や物産展の実施など計画しているが、引き続き近隣ショッピングセンターの影響がある。		
		スーパー（企画担当）	・政局含めて好転の要素が少ないなかで、アメリカの景気が大統領交代、政策転換でどれだけ動かにかかっている。		
		衣料品専門店（経営者）	・選挙が済まなければ良くはならない。		
		家電量販店（営業担当）	・2～3月は販売量を上げる要因に乏しいため、回復には時間が掛かる。入学、新社会人については期待薄で、引越しの需要に期待したい。		
		一般レストラン（経営者）	・どのテレビでも全世界が不景気で、大企業の決算は大赤字と、関心のない人でもこれからどうなるのかと心配になる。国がリーダーシップをとって、次々と景気浮揚策を実行し、「しばらくの我慢」と言えば少しはましだと思う。		
		旅行代理店（従業員）	・景気の回復は容易でなく、企業のコスト削減の動きは今後も続く。個人旅行の動きも今ひとつ低調である。春先に掛けての社内旅行、視察旅行等の団体旅行の相談も例年よりは少なく抑えられている。		
		タクシー運転手	・1～3月は、決算月及び車の税金、固定資産税などがあって金の入り用が多いため、夜の街・昼のタクシーの利用は少ない。		
		タクシー運転手	・春が来て、四国八十八箇所のお遍路の仕事も始まるが、相当減りそうな状況であり厳しい。		
		通信会社（支店長）	・ここ4か月間、月を追うごとに個人消費の低迷、また円高による欧米からの受注の落ち込みなど、あらゆる企業に影響が出ている。		
		通信会社（管理担当）	・新端末販売開始による新規需要増が想定される一方で、買替需要の長期化が懸念されるため全体的な販売量については、現状と大きな変化はない。		
		やや悪くなる	悪くなる	商店街（代表者）	・12月の空き店舗率は、商店街、特に中心商店街で大きく伸びている。年末、年明けの閉店もあり、ここに来てシャッターを閉める店が多くなっている。それに対する新規出店には時間が掛かるので、当面は厳しい状況が続く。
				一般小売店〔酒類〕（経営者）	・景気が上向き要素が思い当たらない上に、景気の悪い報道も多く、外食する気分になりにくい雰囲気が一層強まる。
スーパー（店長）	・競合店との競争で、更に価格が下がる傾向が続く。				
スーパー（統括担当）	・年明け以降、消費者の買上の量が大きく減ってきている。年末年始の出費分をセーブしている。将来に対する不安は今後も続くので、景気は悪くなっていく。				
コンビニ（総務）	・今後、より一層の買い控えが予想され、客単価の低下や来店数減少へと波及する。				
衣料品専門店（経営者）	・フリー客の来店減少、既存顧客の来店頻度の低下、1点買い主流で販売数量の減少、客単価の低下とマイナス傾向が一段と顕在化しており、売上高のマイナスに対して打つべき有効な手立てが見つからない状態である。				
家電量販店（店長）	・2011年にアナログからデジタルへの切り替えがあるが、それにはまだ期間があり、現在、全体を牽引する商品がない。来年まで少し苦しい状況が続く。				
一般レストラン（経営者）	・為替変動などで今後単価は昨年の値上げ基調から値下げに転じると予想されるが、時期はまだ後になる。単価が下がっても販売数の増加は見込めず、それが売上高に影響する。単価が下がると単品あたりの利益も少なくなるので、メーカー、小売共にかなり厳しくなる。				
タクシー運転手	・社会全体の景気が悪くて期待はできない。今後も消費が増加するとは思えない。				
観光名所（経営者）	・マスコミによる景気悪化の過剰な報道が、客の消費マインドを一層低下させている。好転は望めない。				
悪くなる	商店街（代表者）			・全般的に景気が悪化しているなかで、商店街の通行量も20%減っている。売上については、それ以上である。今後もこの傾向が続くと思う。	

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
		商店街（代表者）	・選挙で与野党が逆転しても、政局の混乱はまだ続く。期末決算数字で実体経済が明らかになり、次年度更に厳しい数字が出て、消費マインドは大きく落ち込む。
		百貨店（営業担当）	・催事商品の動きは見られるが、来店数の減少が続き、通常商品の動きが落ちて購入単価が低下している。催事会場はにぎわいが見られるが全体に波及しない。
		百貨店（売場担当）	・春闘が始まり主要各社の決算内容が発表されるが、明るい見通しの企業は少なく、賞与・給与の低下が予想され、消費者は購買行動をはじめとして生活防衛意識が高まり、景気は減退する。
		スーパー（店長）	・世界的な景気の悪化が本県にもきた。製造業の人員削減が進んでいる。このままいくと、消費にもかなり大きな影響が出て、更に悪化していく。
		スーパー（店長）	・昨年は不況下の物価高（スタグフレーション）であったが、今年は単価が下落している。メーカーも売れないので、値段を下げてきており、それにあわせて単価も低下していく。今後もこの傾向が続き、今年は大不況になる。
		スーパー（店長）	・製造業、輸出産業のリストラの影響が、どんどん拡大していく。
		スーパー（財務担当）	・あまりにもマスコミがシンボリックにトップ企業の赤字と雇用についてあおり過ぎる。段々と生活防衛のための行動に移行しつつある。今後、消費が急速に冷え込む可能性があり、春闘、夏のボーナスでの実感が今年の景気を決定づける。
		コンビニ（エリア担当）	・コンビニの店頭では様々な業種の人が買物をするが、今後、賃金または雇用に関して、どんどん悪いところが出てくる。1年先ぐらいまでは、すべてが悪循環となっていくのではないかと感じている。
		衣料品専門店（経営者）	・各メディアが不景気だと連日報道しており、今後も買い控えがある。
		乗用車販売店（従業員）	・ガソリン小売価格の変動が影響するかどうかの問題ではなく、根本的に不景気が全てを悪くしている。
		乗用車販売店（営業担当）	・2～3月は自動車の最需要期だが期待できない。2～3か月間はこの厳しい状況が続きそうである。
		乗用車販売店（管理担当）	・車検の客も、安価なところへ入庫している様子で、新車購入の商談も激減状態である。今後も厳しい状況が続く。
		住関連専門店（経営者）	・販売量が昨年より、かなり落ちており、その状態が続く。
		観光型旅館（経営者）	・2～4月の予約状況は昨年に比べ、3割ぐらい下落している。旅行についても、物の買い控えと同じように予約して旅行を決めるといいう状況にない。この先、非常に悪くなる。
		都市型ホテル（経営者）	・今の予約状況が非常に悪い。新聞・テレビ、マスコミ等で毎日景気が悪いと報道され、消費者の消費に対する心理が非常に冷めてきている状況である。これは、なかなか回復しないだろうというのが現況である。
		観光名所（職員）	・社会情勢がかなり厳しく、失業者もかなり増えてきている。景気はもっと悪くなる。
		ゴルフ場（従業員）	・2～3か月後はシーズンにはなるが、景気が非常に悪いことから、全体的に更に悪くなる。
		美容室（経営者）	・完全に景気の停滞期で、先行きの見込みがまったくない。
設計事務所（所長）	・大手や地元のマンション業者の倒産によって、地元の建設業者のなかで影響を受けている先が多くある。非常に不況感が強くなっている。		
設計事務所（職員）	・次年度にも仕事量は増える見込みはない。企業努力で経費節減も限界に近い。リストラの必要性に迫られている。		
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（従業員）	・春の新品を出しているのので、その部分の売上が上昇する。
	変わらない	電気機械器具製造業（経営者）	・受注量の増加の兆しがみられない。
		通信業（営業担当）	・景気が上向きには、国、政府、経済界が本気になって取り組まないと難しい。個人消費の回復にはまだまだ時間が掛かる。今後2～3か月で景気が上向きになると思えない。
	通信業（部長）	・ここ数か月の前月比の販売動向は減少しているものの減少幅は小さくなってきている。経済状況に新たな事象が生じなければ悪いなりに底ばいの動きになる。	

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
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・消費不況と併せて金融機関の融資状況も悪化しており、店舗縮小や廃業も見られる。明るい材料が見られず、まだまだ状況は厳しくなる。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・販売価格は下げざるを得ないが、受注量が急速に落ち込んできている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・設備業をしているが、受注残は3月末になくなる。4月以降も今ある商談が、かなり金額を抑えられての受注になると予測をしている。いろいろな形で前向きに新しいことをしようという動きが出てきているので、極端に悪くなることはない。
		不動産業（経営者）	・今年に入って地元の著名な企業が倒産した。そうしたことで、我々の取引先や客も不動産に関して非常に慎重になってきている。今後の状況次第で、更に冷え込む状況にある。
		広告代理店（経営者）	・特定顧客からは、それなりの受注量を確保しているが、大多数の顧客からの受注は減少している。
		広告代理店（経営者）	・急激に得意先から広告費削減依頼が増えており、特に来期4月以降は新聞・テレビ広告等のマスメディアレギュラー契約の削減等見直し計画が増えている。
	悪くなる	木材木製品製造業（経営者）	・これからもまだまだ破産、倒産、民事再生が続く。
		鉄鋼業（総務・人事統括）	・取引先、近隣の会社も新卒採用活動を停止するとともに、製造ラインの停止や社員の帰休等に伴う助成金の申請手続きにまで及んでいる。非正規雇用の整理や諸手当等賃金制度の見直しにも取り組んでいると推察され、個人所得の低下・消費の落ち込みへとつながっていく。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・今は物を買う時期ではないとの雰囲気が出ており、価格を安くして売れる状態ではなく、回復には相当の時間が必要である。
		建設業（総務担当）	・マンション業者、不動産業者、建設業者への銀行の融資姿勢が一段と厳しくなり、このままでは更に倒産が増えるのではないかと懸念している。
		輸送業（社員）	・11月以降、製紙業種や自動車関連業種の操業停止や減産体制が継続されており、停止期間や減産数量が増加傾向にある。また、円高による輸出関連業務も減少しており、平年並みに回復する目途が立たない状況で推移している。
		輸送業（支店長）	・業界が望む燃料価格までは下がっていないが、顧客からは運賃料金の値下げ要請がある。しばらくはその対応に苦慮しそうである。
		公認会計士	・関与先の70人ほどの社長との話では、最近、非常に大型の倒産が多く、その影響がどう出るのか、また銀行がどこまで応援してくれるのかという不安が入り混じって、将来的に対処して不安を持っている。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	学校〔大学〕（就職担当）	・大学に送られてくる求人数（求人件数）が減少し、低いまま推移している。10月160人（24件）、11月77人（14件）、12月25人（26件）、1月48人（16件）である。今後もこうした動きが続くと思われる。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・製造業系の求人は急激に悪化も良化もしない。しかし、「悪い時もある。次の良い波が全く想像できない。」と発言する経営者が多く、先行きが読めない。
		求人情報誌製作会社（従業員）	・不景気のため、人員確保よりも人員削減を考えている企業が増加しており、求人掲載数の増加が見込めない。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金と特に休業・教育訓練の相談が急激に増加している。これからも増えていくと思われる。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・補正予算の執行による効果を期待したいが、社会全体で雇用不安を抱える現状では消費抑制、生活防衛に動くのは明らかである。
		職業安定所（職員）	・製造業の人員整理や派遣の中途解除、大手スーパーの閉店など、大量離職届が複数出ている。さらに対象者は派遣やパートから正社員へと拡大している傾向がみられる。

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
		民間職業紹介機関（所長）	・業種を問わず自分の勤務している会社に対しての先行き不安を抱いている社員が増えており、現職での登録が1～2か月の間に増えている。求人数は減っているが、登録人数は昨年を上回っており、今後も増えると思われる。

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	スーパー（店長）	・客の買い控え傾向は強いが、買い得品等集客商材コーナーを設けると良くなる。
		通信会社（企画担当）	・契約保留となっていた有力な販売代理店が復活する予定であり、良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・3月は卒入学式、入社式等があるが、消費者の財布のひもはかなり固く、厳しい。
		商店街（代表者）	・2次補正予算が通過して定額給付金が出回ってくると少し景気は良くなってくる。
		商店街（代表者）	・景気に左右されない商品を取り扱っているが、商品の動きは良くない。季節的に少しは良くなる時期であるが、景気後退に相殺され、今と変わらない。
		商店街（代表者）	・例年よりも商店街の衣料品店や小売店は値下げ等をしているが、動きは鈍い。値段が下がっても前のように時間をかけて検討する客が少なくなった。
		商店街（代表者）	・景気が良くなる見込みがないため、このまま悪い状況が続く。定額給付金等の経済対策が実行されると、客の動きは良くなる。
		百貨店（営業担当）	・正価販売品の売上は減少しており、パーゲン比率も悪くなっている。これまで前年実績を維持してきた買上単価も前年割れとなっている。景気後退報道等の影響も大きく、客の購買意欲は低下している。クレジット扱い高も前年割れが続いており、今後も厳しい。
		スーパー（店長）	・食品は消費者の内食傾向が続き、中国産冷凍ギョウザ問題やカップ麺値上げ等のマイナス要因をカバーしている。衣服住は高額品や実需品以外の買い控え傾向は変わらない。
		スーパー（店長）	・現在の景気後退は短期間に解決するものではないという意識が消費者にも深く浸透しており、今後も変わらないか更に悪くなる。
		スーパー（総務担当）	・今後も価格競争がより激しくなる。また、価格が安くなったからと言って客の購買意欲は上昇しない。
		スーパー（経理担当）	・原価高騰や派遣社員の解雇等、社会的な不安要素が多く、消費者は危機感を持っており、消費はますます縮小する。
		コンビニ（エリア担当）	・例年であれば売上指数の高い時期に差し掛かるが、景気の先行きは不透明であり、現状を打破するような状況にはならない。
		コンビニ（販売促進担当）	・販売量はずっと横ばいで推移している。ここ2～3か月、ガソリン価格が下がり、物流コストは削減できた。しかし総じて良い状況ではなく、今後もこの状況が続く。
		衣料品専門店（店員）	・衣料は春物になり、1点当たりの単価が冬物に比べて下がるため、売上は上がらず、このまま期待できない状況が続く。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・売上及び来客数は前年と変わらず、今後もこの状況は変わらない。
		スナック（経営者）	・特定の常連客に支えられ、何とか営業しているが、先行きに明るい材料が見当たらない。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・手紙で客に呼び掛けても反応がない。これからどのような形で臨めばいいのかミーティングや研究会に参加し、アドバイザーを依頼する等で対処する。開店して30年になる店であるが、厳しい状況である。
		都市型ホテル（副支配人）	・個人客の動きが鈍く、特にビジネスマンの動きが鈍くなっている。
旅行代理店（従業員）		・予約状況を見ると、今年の2月は前年のような3連休や29日がなく、単月では前年比2割減となっている。3月はやや持ち直すが、ビジネス出張の減少が目立つ。	
タクシー運転手	・売上が大変悪く、仕事を辞める運転手が多くなっている。また、客の様子では買物客が極端に減っている。		

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
		タクシー運転手	・例年プロ野球等のキャンプで多くの人が動くが、今年は分らない。
		通信会社（業務担当）	・2月は中学生、高校生の卒業前で需要が増加し、3月の本格的卒業シーズンで来客数は増えるが、既に保有している学生が多く、高機能携帯の目新しさも感じない客も多く、販売数は前年を下回る。
		理容室（経営者）	・各企業の人員削減の影響で来客数が徐々に減っており、今後も厳しい。
		美容室（経営者）	・3月は卒入学や就職等があり、美容室の需要期であるが、派遣の解雇やリストラ等で消費が冷え込んでおり、厳しい。
		美容室（店長）	・客は必要と思えば他のことを差し置いてでも、気分転換に来店するため、今後も変わらない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・天候が悪い時は、年配の方が外に出ないため、商店街は閑散としている。単価の安い物ばかり売れ、高いものが全く売れない。
		商店街（代表者）	・消費者の給与が上がらず、消費支出は以前と変わらないが落ちてきている。それにもかかわらず、大型ショッピングセンター等の乱立により、商店街の各店の売上は落ちていく。地元商店はつぶれていく可能性が大きくなり、地元商店街の壊滅にもつながる。実際、小さな地方商店街は壊滅状態である。
		一般小売店〔鮮魚〕（店員）	・以前は何か祭事等があれば鉢盛は付き物であったが、最近では祭事でも外食するなど、家で食事を用意することが少なくなっており、魚の売行きが悪い。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・取引先の会社からの注文も期待できず、今まで以上に景気の悪い状態が続く。
		百貨店（営業担当）	・景気後退が実体経済に深刻な影響を与えるのはこれからで、消費者の購買意欲は更に低くなり、当面悪い状況が続く。
		百貨店（企画）	・消費者の生活不安がまん延しており、防衛型消費の傾向に一層拍車がかかっている。客の様子をみると、必要な物も買い控える傾向があり、今後も厳しい状態が続く。
		百貨店（業務担当）	・買い得なことは理解しても、購入につながらないことが多い。これまでのように価格や値ごろ感ではなく、必要が生じない限り、購入しない客が増える。
		スーパー（店長）	・高質品や高額品の売上にやや停滞感が出ており、今後、その傾向は強まる。
		スーパー（店長）	・3月以降は電気料金の値上げ等も予定されており、より一層、客の購買意欲は薄まる。買上単価も前年比97～98%と低迷しており、厳しい状態が続く。
		コンビニ（経営者）	・タスポ効果がどんどん薄れており、かなり厳しい状況となる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・客は必要最低限の購入のみとなっており、単価上昇も期待できない。更に来客数が減少すれば、売上はますます減少する。今の最悪な状況から脱するのは短期間では困難であるため、今後も厳しい。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・来客数が伸び悩んでいるにもかかわらず、チェーン店が同じ商圏内に2店舗オープンする。これにより客が分散するため、来客数、売上は減少傾向になる。
		家電量販店（店員）	・売上等の落ち込みは製造業よりはひどくないが、今後は徐々に悪くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・この2か月で販売量、売上単価ともに低下傾向であり、この流れは今後も変わらず、厳しい。
		乗用車販売店（管理担当）	・現状維持が精いっぱい、今後はますます悪くなる。来年度、環境基準適合車の重量税等の減免が予定されているが、買い控え等もあり、大きくプラスには働かない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・燃料油の価格はある程度落ち着いているため、大きな変化はない。しかし客から先行き不安の声が聞かれ、今後、消費マインドに影響しないか心配である。
		観光型ホテル（営業担当）	・予約状況を見ると、3月ごろまで宿泊客の動きはかなり鈍い。円高が続くと料金設定を下げる必要も出てくるため、厳しい。
		テーマパーク（職員）	・プロ野球やJリーグキャンプがある2月は例年並みで推移するが、それ以外の時期については予想がつかない。旅行マインドがプラスに転じる材料がなく、今後は厳しい状況となる。

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
		ゴルフ場（支配人）	・来場者数の減少は、競合他社も同様の傾向にあり、価格競争が一層激しくなる。
		ゴルフ場（従業員）	・3、4月以降の予約状況が非常に悪く、情勢的にツアーや旅行の予約取消しも増えている。地元客より県外客が減少しつつある。
		競馬場（職員）	・減少する来場者数に対する具体的な方策が無い。
		設計事務所（所長）	・消費者が買い控え傾向にあり、個人住宅や店舗の企画、設計の仕事が全くなく、景気は悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・経済は非常に低迷しており、それをけん引するような事業が見当たらない。売上も下がっており、景気は全体的に下向きになる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・将来への不安材料が多く、消費者は自己防衛傾向にあり、景気は変わらず非常に悪い。
		百貨店（営業担当）	・小売の落ち込みはまだ序の口であり、雇用の問題等により賃金や可処分所得が落ちることで、消費者の消費マインドは大きく低迷する。企業存続の問題まで浮上してくる。
		百貨店（営業担当）	・消費者は購買について慎重になる傾向がより強くなる。裕福でもなかなか消費しない傾向にある。
		百貨店（販売促進担当）	・3月の決算時期になると、ますます不景気感が増し、厳しくなる。来客数や客の様子は日に日に悪くなっており、どんどん不景気感が増している。このトレンドは変わらない。
		百貨店（売場担当）	・来客数は今と同様な動きである。婦人衣料は3か月連続で売上が悪く、今後も厳しい。百貨店の食品は1品単価が高いため、安い商品へシフトするか購入しないかのどちらかになる。一番懸念されるのはマスコミの報道による消費マインドの低下であり、今よりも厳しくなる。
		スーパー（店長）	・企業の経費削減や雇用の圧縮等、マスコミによる景気悪化報道により、今後、都市部より地方への景気悪化の波及が進む。ますます消費マインドは冷え込み、厳しい状況となる。
		衣料品専門店（店長）	・先月に続いて客の懐は凍り付いており、購買意欲が感じられない。今後もこの状況が続く。
		家電量販店（店員）	・家電については、卒業シーズンに学生のシングル需要があるが、少子化によりこの需要が低迷している。また、景気悪化や雇用情勢の悪化等により、客単価も落ち込み、これまで以上に厳しくなる。
		家電量販店（総務担当）	・マスコミ報道による消費マインドの冷え込みがひどく、今後ますます厳しくなる。
		乗用車販売店（従業員）	・来客数が少なくなり、購入を辛抱している客の様子が見受けられる。
		乗用車販売店（従業員）	・部品の売上が伸びず、今後も厳しくなる。
		住関連専門店（経営者）	・消費者は家具の買い換え等を控えている傾向にあり、先行きの経済が安定しない限り厳しい。
		高級レストラン（経営者）	・例年、2月は年間で一番悪い月であるが、今年は予約状況をみても例年以上に悪い。店としては、新しい試みでイベントを企画しており、そこで集客できれば少しは良くなる。しかし、それ以外ではかなり苦戦する。
		その他飲食の動向を把握できる者	・今年になって倒産する会社が増えており、来客数は期待できず、今後も厳しい。
		都市型ホテル（総支配人）	・安価な競合他社の新規出店が予定されており、更に厳しくなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況をみても、当面、最悪の状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・海外からの客が円高の影響で低調に推移しており、国内からの客も大手企業の経費削減が強まっているため、ぜいたく産業であるホテル業界はますます厳しくなる。特に当ホテルの所在する地域ではビジネス客の流れが大きく影響するため、悪くなる。
		通信会社（総務担当）	・景気が悪いというマスコミによる報道の影響で、家計の消費は縮小するばかりである。現状では、事業計画の達成も見込めないため、例年より早くキャンペーン等を実施し、計画達成に向けての対策を講じる必要がある。
競輪場（職員）		・発売額もさることながら、入場者数の減少が発売額を更に上回って落ち込んでおり、今後の回復は期待できない。	
美容室（店長）		・客であるサラリーマンの給料が上がらないため、今よりも更に悪くなる。	
設計事務所（所長）	・新規の仕事が全くないので悪くなる。		

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
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	農林水産業（経営者）	・2月は依然厳しい状態であるが、3、4月は異動や行楽シーズンとなり、スーパーや居酒屋向けで大きな需要が期待される。加工向けも新しいメニューの入替え等の時期であるため、原料の要求は増えてくる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車のハイブリッド化に伴う設備投資の引き合いが少し出ている。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・3、4月は繁忙期であるが、今の消費者の動き、受注状況を見ると、現状とあまり変わらないのではないかと危惧している。
		鉄鋼業（経営者）	・民間設備投資の縮小の影響が、今後ますます建築需要の減少として現実化してくる。製造業関連の建設需要後退は、物流センターや倉庫、アパート、商業施設などのインフラ関連の建築需要の後退へと波及することは必至であり、需要の後退は継続する。
		電気機械器具製造業（経営者）	・設計、開発の部門は仕事があるため、これが2、3月の受注に結び付けば現状を何とか維持できる。今の仕事量は何とか維持しなければならないが、2、3月の受注が遅れると、非常に厳しい状況となる。
		建設業（総務担当）	・今の仕事量を見ると、2、3か月先は年度替わりで今よりも更に悪くなると懸念している。
		通信業（職員）	・年度末までの受注量は今のペースのままと予想されるが、来年度に関しては不透明である。
		不動産業（従業員）	・商業施設での売上が前年を割り込む状況が当面続くため、厳しい。
		やや悪くなる	農林水産業（営業）
	農林水産業（従業者）		・景気が非常に悪く、プロイラー関係も需要が減退している。また、輸入品が入ってきており、今後数か月は厳しい状況が続く。
	輸送業（総務担当）		・出荷量が悪くなっている商品はありますが、伸びている商品はない。このままの状態がしばらく続く。
	通信業		・来年度の事業計画を練っているが、今までと違い、予測が出来ない状況である。
	金融業		・雇用調整により経済全体は悪化するが、企業の資金繰りは緊急経済対策資金により一服しており、倒産企業の増加など大幅な悪化にはつながらない。
	新聞社（広告）		・下期の不況のなか、次年度の予算編成が行われており、広報予算を縮小する企業が多い。好転の兆しが見えても、すぐには回復しない。
	悪くなる	家具製造業（従業員）	・オフィス家具の需要期は2～4月がピークとなり、売上指数は平均150%と高いのが通常であるが、今年の需要期指数は90から110%程度に落ち込む。このような環境下で2～3か月先に景気が好転する材料は全くみられない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・自動車関連並びに電機産業など全般的に景気が大幅に減速しており、それに伴い電子部品は大幅に落ち込んでいる。先行きが不透明であり、金型業界もワークシェアリングを行っているというのが現状である。景気はますます悪くなる。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・受注が全くなく、閉鎖に近い状態に追い込まれる。
		建設業（従業員）	・雇用問題の悪化、設備投資の低迷、競合の激化等で採算面の悪化が深刻な状況に陥る可能性がある。これといった政策も無く、経費削減等で対処するしかない。
		金融業（営業職渉外係）	・取引先の企業をみると、3月末の決算が近づくにつれて、倒産する企業が増えてくる。大手企業だけでなく中小企業もリストラが進行し、賃金のカットや解雇される人が増え、消費意欲が更に減退し、悪循環が強まる。
金融業（得意先担当）		・当面の資金繰りの改善のため、取引先企業の緊急経済対策資金の利用が増えているが、改善が見受けられず、予断を許さない状況である。	
金融業（営業担当）		・取引先の中小企業経営者の景気先行きに対する不安感が高まっている。各企業は経費削減等を行い、先行投資などの設備投資は当面控える様子が見える。	
不動産業		・マンション建築は続いているが、売れていない状況である。これからも不動産業界の倒産等が増えてくるため、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
		広告代理店(従業員)	・ 求人の子ラシが目に見えて減少している。さらに百貨店・流通の子ラシも大幅に前年を下回り、特に好調な業種は見当たらなくなった。ただ不動産業は政府の政策などもあり、幾分持ち直してきたが、継続するかは不透明であり、まだまだ底を打った感はない。
		経営コンサルタント	・ 受注量が減少傾向にあり、これからますます減少することが予想され、良くなる材料がない。
		その他サービス業	・ 公共事業等の建設需要が見込めないなか、工事は増えない。物件が少ないことから過当競争となり、最低価格を割った応札となり、全体的に予算が減少していく傾向にあり、今後も厳しい。
		その他サービス業[物品リース](従業員)	・ 景気低迷に加え、取引先の相次ぐ設備投資の延期、中止などにより、契約数が伸び悩んでいる。これに加え、取引先の民事再生移行や破産申請の増加など、厳しさが更に増しており、当面この状態が続く。
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)	・ 地元企業が回復する見込みがなく、今後、業績が悪化する企業も増える。
	やや悪くなる	人材派遣会社(社員)	・ 景気の回復の見込みが立たないため、倒産する企業が増える。
		職業安定所(職員)	・ 新規求職者数が12月より大幅に増加しており、今後も厳しい状況が続く。
		学校[大学](就職担当者)	・ 年度末の決算の結果によっては、就職環境の厳しさが更に増すことが危惧される。人事担当者との意見交換においても、積極採用という企業も一部見受けられるが、採用意欲の低下を述べる事例が相対的に多く聞かれる。
	悪くなる	人材派遣会社(社員)	・ 3、4月の雇用は最も悪くなることが予想され、出口が見えない状況である。
		人材派遣会社(社員)	・ 回復の見通しが立たず、年度末に向けて契約の終了が増える。この時期は請求金額の交渉をする時期であるが、できる雰囲気ではない。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・ 例年、年度末に向けて求人は活発になるが、このところ明るい材料が見受けられない。
		新聞社[求人広告](担当者)	・ 企業の求人担当者と話をしても、正社員をどう減らすかで頭を悩ましている様子が見受けられ、新規求人募集は期待できない。
		新聞社[求人広告](担当者)	・ 企業の決算期以降ますます厳しい経営環境となり、景気は大きく冷え込み、雇用関連は厳しくなる。
		職業安定所(職員)	・ 新規求職者の増加傾向に反して、新規求人の減少傾向に歯止めが掛からない状態である。建設業の求人数は減少が続いており、自動車関連、電子部品製造等の派遣社員数の減少が顕著になる。
		職業安定所(職員)	・ 派遣、期間社員の雇止めの数は、年度末にピークを迎える可能性があり、雇用環境はますます悪化する。
職業安定所(職員)		・ 特に製造業等において受注減に伴う雇用調整の相談が数多く寄せられている。	
職業安定所(職員)		・ 派遣労働者や期間従業員など、非正規労働者の離職が増加するとともに、事業所の倒産などによる従業員の解雇の相談が寄せられている状況である。また、県北部の大手製造業における雇用調整の影響が今後懸念される。	
民間職業紹介機関(社員)		・ 3月決算期を控え、各企業から景気が悪いという声しか聞こえてこない。社員の雇用すら危惧する声が強くなっている。また例年、年度替わりの予算消化、あるいは新入学に伴う販売促進需要の増加の時期であるが、今年は盛り上がりがない。	
民間職業紹介機関(支店長)	・ 毎月100人程度の契約満了、終了者が発生するが、12月は140人、そのうち60%が派遣先の雇用調整の影響を受けた者である。3月末終了予定者は、前年の2倍以上になることが現時点で判明している。		

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	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	通信会社（店長）	・現在を一番の低迷期としてとらえている。今後春にかけては業界としては最も活気の出る時期なので努力次第では向上になると考えられ、特に競合他社を抑えるチャンスである。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・11月や12月の動向と比較すると、数値的には若干の改善がみられるものの週別の動向は依然不安定である。全国的な景気後退でアパレルメーカーに生産調整の動きがみられ、春物商品の入荷に不安もあることなどから、楽観もできない。
		コンビニ（エリア担当）	・タスポ効果でたばこ以外の商品の売上は、客数増に比例して前年より上回っており、この傾向はあと数か月は続く。しかし購買に関しては予算を設定して控える傾向は変わらず、客単価の上昇にはつながっていない。ただ客数が増えただけである。
		観光型ホテル（商品企画担当）	・2、3月共に稼働率は前年同月と比較して5%ポイント以上落ち込む見込みとなっており、厳しい状況は変わらない。
	やや悪くなる	コンビニ（経営者）	・前年に比べて、来客数はあまり変わらないが、売上は前月よりも落ちているので、今後は悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・3月に派遣社員の大量解雇が予定されており、県内への影響は大きい。今後、売上げの落ち込みが危惧される。
		衣料品専門店（経営者）	・国際通りへの観光客の減少や消費者の買い控え等、良くなる材料が見当たらない。確実に景気は悪くなる。
		観光名所（職員）	・当施設の利用者数は12月から落ち込み始めており、今月は更に厳しい状況である。2、3月も国内企業の生産調整、予想損益の状況と国内景気の先行きを考えると県内への入域観光客数は相当に落ち込む。
		ゴルフ場（経営者）	・客観情勢から判断しても、もう良くなる可能性が全く無いと言って良いほど悪い状況である。集客のためになりふり構わない他企業もあり、非常に難しい局面である。あと1、2年、あるいはもっと我慢する必要がある。それに耐え切れる企業体でないと生き残れなくなる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・中心商店街エリアには観光土産関連の店舗が多くなっており、地元客は周辺の大型店に吸収されている。観光客はいるが、ある情報によるとリピーターが7割くらいとなっているのでなかなか売上には結び付かないのが現状である。中心商店街は今後大変危惧される。
その他専門店 [楽器]（経営者）		・観光客の減少で商店街や飲食街とタクシー等の情報を聞いても全く良い情報が無い。当社も縮小や閉店準備の部署の対策で人員を削減し、社員・アルバイトへの対応に苦慮している。	
その他専門店 [書籍]（店長）		・景気が回復しないとし好品である書籍は売れない。たとえ良い作品が出版されたとしても、それだけでは景気回復は無理である。全国的に店舗を展開する書店でも閉店が相次ぐ。今、あと2、3年は明るい兆しはみえない。	
高級レストラン（営業担当）		・営業先の旅行関連企業で、2月の旅行予約客が前年比で9割にも至っておらず、それを受けて当店の予約見込み状況は、前年を大幅に下回っている。	
その他飲食 [居酒屋]（経営者）		・年明けから飲食店の廃業が目立っており、大型店ほど影響を受けている。顧客の支持を得ている繁盛店舗には採用面、店舗賃貸の面で有利になっており、新規店舗展開のチャンスでもあるのが一筋の光明である。	
観光型ホテル（総支配人）		・2、3か月先の宿泊受注の前年同期比は15%前後減少している。特に団体旅行の動きは鈍く、現在予約の団体もキャンセルが相次ぐという状況である。世界的な経済不況は確実に旅行マインドを低下させ、卒業旅行シーズンではあるが、動きは鈍い。	
その他のサービス [レンタカー]（営業担当）		・2月の予約状況も前年同月に比べて15%減少しており、今後も非常に厳しい状況が続く。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	建設業（経営者）	・引き合い件数及びモデルハウスへの来場客数が減少している。
輸送業（代表者）		・公共土木工事も終盤を迎えたが、学校関係を中心とした建築が3月末までは期待できる。ただし、世界的金融不安に端を発した不況により、4月以降は不透明である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信業（営業担当）	・新年度に入ってもすぐには受注案件契約とはならない。地方から首都圏へ技術者を集める首都圏開発の傾向にあり、沖縄への外注は多くは望めない。
	やや悪くなる	窯業土石業（経営者）	・建築確認許可の遅れと、引き合い物件の減少が生じる見通しである。
		輸送業（営業担当）	・燃料高騰は収まり物流コスト自体は大幅に下がっているが、市場の需要が低迷していることで肝心の流通量が減っている。また、それに伴い顧客からの物流費見直しの要請が相次いでいる。
		広告代理店（営業担当）	・経済環境が回復する兆しが見えない中においては、民間企業の広告宣伝費を含む販売促進費はますます減少する傾向にある。特に基幹産業である観光業界の低迷が大きく影響してくる。
	悪くなる	会計事務所（所長）	・心理的要因も十分に影響していると考えられるが、好転する要素が見付からない。
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（経営者）	・若干、売上減少は予測しているものの、今のところ大幅な落ち込みは無いとみている。ただ、企業の引き締め感がどこまで強くなるか、まだ続くかが不透明である。
	悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・派遣の2009年問題、景気の先行き不透明感から、さらに失業者が増えることが予想される上、消費の冷え込みが更に進む。
		職業安定所（職員）	・大手自動車製造業の生産調整、米国の経済回復頼みの状況、出稼ぎ求人の大幅な減少、好調を維持してきた基幹産業の観光関係における中国からのキャンセルやリゾートホテルにも出始めた会社関係の団体旅行のキャンセル、建設関係で見られる持ち直しは単なる建築基準法改正の反動であること、労働者派遣業等のその他サービス業からの求人減、県内の求人情報誌のサイズの縮小、等々の事項からみられるように企業も経費削減姿勢で求人の見込みが薄い。その一方、現況では立場の弱い労働者のサービス残業の懸念が生じる。
学校〔専門学校〕（就職担当）		・20年度内の採用に関しては、ある程度予算がついていたので採用ができたが、21年度の採用に関しては慎重になっている企業が見られる。	
	学校〔大学〕（就職担当）	・景気後退が現実化するに伴って、新卒採用が減少するのは、もはや避けられそうにない。	