

・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（店長）	・食品部門における来客数の回復傾向は今後も続く。また、前年は全く売れなかった高額ワインに動きが出ているほか、ポジョレーヌーヴォーが発売初日に完売するなど、前年にはみられなかった動きも出ている。
		観光型ホテル（経営者）	・デフレ傾向ではあるが、需要が底を打っていることから、今後についてはやや良くなる。
		通信会社（社員）	・今後、地上デジタル放送への移行キャンペーンが全国的に広がってくるため、消費者の意識が強まることにより、地上デジタル放送の再送信が可能なケーブルテレビに対するニーズが高くなり、受注量の増加が見込める。ユーザーは地上デジタル放送という言葉は知っていても、受信するための具体策を知らない人も多いため、その部分のケアをしっかりと行うことができれば、ビジネスチャンスにつながる。
	変わらない	通信会社（企画担当）	・前年よりも幅広いラインナップ、価格帯で通信サービスを提供できていることに加えて、競合他社に対抗できるキャンペーンを準備していることから、売上の増加が期待できる。
		商店街（代表者）	・今、冬物衣料が売れていないことから、バーゲンで動きが出てくるのが期待できるが、客の様子をみると、本当の底値まで待つ状況がうかがえることから、売上の増加は期待できない。
		スーパー（店長）	・来客数は前年を上回って推移しているが、経済環境の悪化が再び強まる気配があるため、今後も引き続き増加傾向で推移していくことが期待できない。
		スーパー（役員）	・失業者の増加による平均所得の減少、農家収入の減少、一部の生鮮食品の相場安などの影響で、商品単価が低下することが心配される。
		コンビニ（エリア担当）	・ここ数か月、来客数の前年比がほぼ同じ状況となっているため、今後についても変わらない。
		コンビニ（エリア担当）	・ボーナスの減額や就職難など景気を低迷させる要因が多い。公共事業も縮小され、現場作業に従事している男性客の減少も続いており、今後も良くならない。
		衣料品専門店（店長）	・客との会話で、賞与も支払われず、会社がいつつぶれるか分からないという話をよく聞くため、今後については、あまり明るい期待はできない。
		家電量販店（店長）	・エコポイント制度が終わるまでは、地上デジタル放送の特需は継続するが、その後の柱となりうる商品群にそれ以上の効果が見込めない。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・風邪などの季節的な流行を受けて、医療関係では売上が増加する面があるが、今年は家庭での防衛策が強くなりそういため、今後も変わらないまま推移する。
		旅行代理店（従業員）	・1月分の売れ筋商品の立ち上がりは良かったが、その後の伸びに欠けている。1～2月の旅行需要が盛り上がりません。4月以降に目が向き始めている。
		観光名所（役員）	・観光入込に対して、新型インフルエンザなどのマイナス要因がある一方で、プラス要因が見当たらないことから、引き続き厳しい状態で推移する。
美容室（経営者）	・客の様子から、暗い印象や家計を心配している様子はほとんどうかがえないが、これといった好材料もないため、今後についても変わらない。		
やや悪くなる	商店街（代表者）	・今後も景気回復は望めない。中心街を構成している百貨店や専門店はデフレへの対応力が弱い体質であり、デフレスパイラルが進んでいる現状では、今後も来街者が減少する。	
	商店街（代表者）	・客の反応をみると、ますます価格に敏感になっている。こうした傾向は景気の動向に左右されるものではなく、今後、更に激しさを増す。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・ マスコミ等で盛んに報道されているように、景気の2番底が心配されていることから、今後、更に消費が冷え込んでくる。年末に中小企業の倒産が相次ぐとの予想もあり、買い控えが更に顕著になってくる。
		百貨店（売場主任）	・ 12月のボーナスの減少に加えて、冬物の値下げが早まることにより、売上が減少する。1～2月は、春物の販売にはまだ早いため、今後については非常に厳しい状況となる。
		スーパー（店長）	・ 価格競争がますます進み、利益率や客単価の低下が避けられなくなるため、今後の景気は悪くなる。
		スーパー（企画担当）	・ 豆腐、納豆、こんにやくなどの日配品は販売量が伸びているものの、価格低下が激しく、売上に結び付いていない。消費者の低価格志向は根強いものがあり、1年の中でも特別な購買行動を取ると言われる歳末商戦も価格面を中心に一段と厳しくなる。
		スーパー（役員）	・ ボーナス支給額の減少により、歳暮商戦は期待できない。年末については、高速道路料金引下げの影響で一時的に帰省客が増えることで需要が増加する。しかしながら、年明け以降については、消費者の収入が増えないなか、年末の反動で消費が落ち込む。イベント時に消費が増え、それ以外の時期は消費が減る傾向が今後も引き続きみられる。
		コンビニ（エリア担当）	・ ボーナス支給額の減少により、年末年始の消費が抑制されるため、現在の状況から更に悪化する。
		家電量販店（地区統括部長）	・ 今後も薄型テレビの需要が継続するが、それ以外の商品では買い控えが発生する。
		乗用車販売店（従業員）	・ エコカー減税や環境対応車購入に対する補助金の効果が弱まっていることから、今後についてはやや悪くなる。また、経済的に車を乗換えできない家庭も増えてきている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・ 燃料以外の商品については、今後も節約傾向が続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 事業仕分けにより、食育関連予算の縮小や、札幌マルシェの廃止が決定したことから、年度末に向けて道内の食に関する事業において、事業依頼や関係者の利用が減少することになる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ 宿泊商品に対しては低単価商品の要望が多い。また現時点での予約件数が前年を10ポイント下回るなど、予約が入るのも遅い。
		旅行代理店（従業員）	・ 国内旅行、海外旅行共、先行受注状況は極めて低調であり、前年比をみると、12月の国内旅行が65%、1月が69%、12月の海外旅行が71%、1月が94%と更に悪化している。例年、販売が好調な大型テーマパークの北海道向けパッケージツアーも対象期間を2倍に延ばしたにもかかわらず、前年比39%という悲惨な数値となっている。エコポイント制度のような景気刺激策もなく、冬のボーナスも期待できないことから、今後についてはやや悪くなる。
		旅行代理店（従業員）	・ 円高は海外旅行の需要喚起につながるが、それ以前にデフレと円高の影響で企業の業績が悪化していること、ボーナスの減額等から、法人、個人共、先行きへの不安感が高まっており、可処分所得を旅行に費やす経済的、精神的な余裕が更になくなっていく。
		タクシー運転手	・ 雪が降り、寒くなるとタクシーの需要が伸びるため、忘年会や新年会などの宴会が増えることを期待したいが、円高や所得減少の影響で客の利用そのものが減る。
		タクシー運転手	・ 来客数や電話注文の増える要因が見当たらないため、今後についてはやや悪くなる。
		観光名所（職員）	・ 今後、円高や不況の影響が出てくる。道内観光が閑散期になる時期と重なるため、海外客、国内客共、より一層利用者が減少する。
		美容室（経営者）	・ 売上が上がっても利益が減少するなど、暗い会話の客が最近特に多くなっている。ボーナスカット、給与削減、人員整理、株安など、先行き不安も強く、今後については、かなりの節約を行う消費者が多くなる。
		設計事務所（所長）	・ 急激な円高で景気の悪化懸念が強まっていることから、住宅需要はますます冷え込む。企業の設備投資も望めなく、マンションも事業計画が成り立たない。
	悪くなる	百貨店（販売促進担当）	・ 12月以降、冬のボーナス減少の影響が出てくる。ただし、食品部門については内食が進むことで、堅調な動きとなる。

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
		コンビニ（オーナー）	・北海道の経済は公共投資がなければ良くならない面があるため、今後、事業仕分けの影響が出てくる。
		高級レストラン（スタッフ）	・賞与の減額による消費意欲の減少に加えて、デフレと円高による経済不安もあり、今後については悪くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・国内客が減少傾向にあるなか、急激な円高により、外国客の減少が懸念される。また、単価の低下も今後もしばらく続く。
		タクシー運転手	・年末は1年で最もタクシーが忙しい月であるが、後は暖かい日が続き、雪も少ないようであるため、今後については悪くなる。忘年会も前年より少ないようであるため、夜間のタクシー利用が極端に減ってくる事が懸念される。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	家具製造業（経営者）	・景気回復の動きは極めて鈍く、耐久消費財の本格的な需要の回復にはまだ時間を要する。
		金属製品製造業（役員）	・太陽光発電など、国の補助金などにより優遇される製品については景気の良い話が聞こえてくるが、当社の製品は、住宅着工率などに左右されやすいことから、今後についても厳しい状況が続く。
		金融業（企画担当）	・今後については、景気対策の効果が薄れてくる。冬の賞与も大幅な減少が見込まれるため、小売関連や観光関連も多くを期待できない。全般的に明るい材料に乏しく、今後も景気は変わらない。
		司法書士	・土地の価格が安定しない限り、土地取引や建物の建築着工は増加しないため、今後も変わらない。
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・今後の仕事の予定が全く見えないため、景気はやや悪くなる。
		建設業（従業員）	・事業仕分けでの事業見直しにともない、すでに大手建設会社が受注した大型事業にも影響が出てくる。なかには受注高を下方修正しなければならない企業も出てくるため、年末を控えて恐慌の到来が懸念される。
		輸送業（営業担当）	・ガソリン税の暫定税率の廃止が現政権のマニフェストに掲げられていたが、税収不足の問題から方針が明確ではないことに加えて、高速道路無料化等の代替として環境税の導入が検討されるなど、運送業界が期待していたメリットが出てこない。ただ、前年と比べて、原油価格が安値で落ち着いていることは明るい材料である。
		輸送業（支店長）	・今年は経済が非常に厳しいとみられているが、業界や客先の話からは、今年よりも来年は更に厳しくなるとの声が多いため、今後についてはやや悪くなる。
		司法書士	・長期のローンとなる新築住宅も、土地売買も減少しており、景気が一向に良くならない。新政権による景気回復のための経済対策も、国民にとっては何も行われていないように見えるため、後はますます買い控えが強まる。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・業界全体の仕事量が極端に減ってきている。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・今後については、民間の建設工事の減少することに加え、前政権の補正予算による公共工事の発注も減少する。
	悪くなる	食料品製造業（団体役員）	・行政刷新会議等による予算見直し等の話題は地方経済の切捨て感が強く、先行き不透明感が一層強まっていることから、今後の景気は最悪の状況になる。
食料品製造業（役員）		・低価格商品ばかりが売れる、デフレスパイラルの状態となっていることから、今後については悪くなる。	
建設業（経営者）		・官、民共に受注の少ない時期を迎える。手持ち工事も徐々に完成している。新政権の公共工事に対するスタンスから、先行きに対する不安や、危機感が膨らんでいる。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・依然として、雇用に関して慎重な企業が多く、来期の体制についても現状維持の考えが強い。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数は、業種によりばらつきがあるものの、全体的に増加傾向にあるとは言いがたい。
職業安定所（職員）		・求職者の増加傾向は落ち着きつつあるが、求人の減少傾向が続いており、雇用面で景気回復の兆しは見えない。	

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
		職業安定所（職員）	・雇用保険資格喪失者数のうち、事業主都合離職が前年を3.5%下回り、15か月ぶりの減少となったが、求職申込件数は新規、有効共、前年を上回っている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・就職環境については、氷河期と評されているように、この状態を短期間で脱却できるようなプラス要因は見当たらない。むしろ、政府のデフレ宣言を受けて、景気の停滞、冷え込みが加速する。仮に企業の景気動向が上向いたとしても、新卒採用に直結するとは思えない。企業との情報交換の場では、今年以上の採用人数を見込むことが困難であると伝えられているほか、人間性、学力等で優秀な人材に絞って採用を行うスベック採用を実践することが伝えられている。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・道内企業に業績回復の兆しが見えず、中途採用、派遣共、ニーズが下降気味である。業績の拡大よりも経費の削減圧力が強いと見られ、人件費の見直しは今後も続く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・公共事業の減少に加えて、農産物のFTAや最近の円高が構造的な不安要素となりつつあるため、今後、雇用面への影響が出てくる懸念される。
		職業安定所（職員）	・急激な円高の進行などの影響による企業業績の悪化が懸念される。
	悪くなる	-	-

## 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	乗用車販売店（経営者）	・政府では補助金の延長が検討されており、実施されれば当分新車の販売に期待できる。
		乗用車販売店（従業員）	・環境対応車への補助金がある年度末までは、新車の駆け込み需要が期待できる。
		一般レストラン（経営者）	・年末年始は宴会予約があることから、売上の増加が期待できる。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・来冬の新幹線開業が予定されており、新駅周辺の開発による景気回復に期待している。
	変わらない	商店街（代表者）	・1品単価の低下傾向が続き、また商店街の空店舗は当分埋まらない。
		商店街（代表者）	・歳暮商戦やクリスマス商戦は厳しい状況が続いているため、年末にかけて売上の増加に期待している。
		商店街（代表者）	・天候が良く、中心街区の空店舗対策や農商連携のイベントの際に来客数は増加するものの、1品単価、客単価の低下傾向は続く。
		商店街（代表者）	・買物を楽しむ客が増えており、商店街への来客数の増加に期待できる。
		商店街（代表者）	・暖冬の予報や節約志向から、消費者は低価格品の重ね着などですませ、冬物衣料や防寒靴の売上は低迷する。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・お歳暮商戦が終わると、本格的な降雪の時期になるため商品の動きは少なくなる。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・年末年始も景気回復の兆しはみられず、また就職率の低迷により春以降も期待できない。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・消費者は必要な物は買うが無理をしない買い方をしており、今後も買上点数、売上共に低迷する。
		百貨店（企画担当）	・ボーナス減額が報道され、年末商戦には期待できない。個人消費の回復には当分時間がかかる。
		百貨店（売場担当）	・クリスマス商戦や春物商戦などイベントは企画するものの、景気状況から消費者が関心を示すか不安がある。
	百貨店（販促担当）	・衣料品への消費者の低価格志向が強まり、メーカーも低価格の品ぞろえをしているため、当分は百貨店本来の商売ができない。	
	スーパー（店長）	・買上点数は横ばいで推移するものの、来客数、1品単価共に低下傾向が続き、売上は当分低迷する。競合各社は価格競争を強めるものの、消費者は冷静で不要な物は購入しない。	
	スーパー（店長）	・消費者の低価格志向により、来客数、買上点数、1品単価共に前年割れの傾向が続いて、売上は低迷する。	
	スーパー（店長）	・今後も消費者の節約志向が続き、売上回復の兆しはみられない。	
	スーパー（店長）	・ボーナスは減額の報道がされており、年末にかけて消費者の節約志向は続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（営業担当）	・個人が消費に回せる金額はそれほど変わらず、衣料や光熱費の冬期の出費が増えるため、消費者は食品などの日々の出費を抑える傾向がある。
		衣料品専門店（経営者）	・景気が上向き要素はない。
		衣料品専門店（店長）	・来客数は増加傾向にあるものの、1品単価が買上点数が増加しなければ、当分売上は低迷する。
		衣料品専門店（店長）	・暖冬と予報されており、コートなどの防寒衣料は年々動かなくなっているため、セールの上上には期待できない。
		衣料品専門店（店長）	・消費者の低価格志向とデフレが当分続く。
		家電量販店（店長）	・急速な円高や雇用の悪化、デフレによる販売価格の下落のほか、年度末で終了するエコポイント制度など、家電業界の先行きに明るさはみられない。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・個人所得の減少により、今後も買い控えは続く。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・生活は下げられるぎりぎりの水準でしのいでいる消費者が多く、当分景気が回復する兆しはみられない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・春過ぎまでは政治的にも経済的にも動きがなく、消費者も事業者も当分様子見が続く。
		高級レストラン（支配人）	・新型インフルエンザの懸念は続き、ボーナス減額による消費者の低価格志向が強まる。政権交代したものの、景気の明るい材料はみられない。
		観光型ホテル（経営者）	・テレビドラマの影響で県外客は他県に流れており、地元客の利用でなんとか売上を確保する状況が続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・冬期間は雪が多く周囲のイベントもないため、利用客、売上共に低迷する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・急激な円高や株安とデフレスパイラルが明確になり、消費者の生活防衛意識は強まる。企業は、値ごろ感のある商品を販売するために、仕入価格の引下げなど生き残りをかけた競争が激しくなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・法人客の問い合わせや会合の予約状況から、今後の売上は低迷する。
		タクシー運転手	・乗客の乗り控えは続いており、景気回復の兆しはみられない。
		通信会社（営業担当）	・年末に向けて回復してほしいが、景気回復の要因がみあたらない。
		通信会社（営業担当）	・特別な景気回復の材料がみられない。
		観光名所（職員）	・客単価は変わらないものの、高速道路料金引下げ後に増加した個人客の減少が懸念される。
		設計事務所（経営者）	・取引先や営業担当の話では、今後仕事が増加する見込みはなく、減少傾向が続く。
やや悪くなる		百貨店（売場主任）	・初売りやクリアランスセールのイベントを企画しても、消費者はさらなる値下げを期待して、慎重な買い方や買い控えが懸念される。
		百貨店（広報担当）	・冬のボーナス減額により、歳末商戦の売上は悪くなる。
		百貨店（営業担当）	・一時期に比べて景気は持ち直しているものの、デフレ宣言や冬のボーナス減額が報道されるなど、先行き不透明感により消費者の生活防衛志向が強まる。
		百貨店（経営者）	・円高、株安、デフレなど最近の報道による先行き不安感から、消費者の買い控えや節約志向が強まる懸念がある。
		百貨店（経営者）	・個人所得の減少により、消費者の生活防衛意識は今後一段と強まる。
		スーパー（経営者）	・民間のボーナスが大幅に減額されることから、景気は悪くなる。
		スーパー（店長）	・消費者の生活防衛意識に対応して、当分チラシ特売を続けるため、来客数、売上共に改善は難しい。今の状況が続けば、1品単価、買上点数、売上共に前年を大きく割り込む懸念がある。
		コンビニ（経営者）	・プライベートブランドの開発で品ぞろえは増えるものの、1品単価、客単価共に低下する。
		コンビニ（経営者）	・失業して職に就けない人が多く、年末年始にかけて売上の落ち込みが懸念される。
		コンビニ（経営者）	・政府や財界では景気が回復基調にあると発表するものの、実際に店に来る消費者の様子から、低単価志向が当分続く。
		コンビニ（エリア担当）	・今後も来客数、客単価共に低迷して、当面厳しい状況が続く。

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
		衣料品専門店（店長）	・接客している感触では、値下げが購入につながっており、今後も消費者の低価格志向とデフレは強まる。
		家電量販店（店長）	・タバコ増税や電気料金値上がりなどの報道に、多くの消費者が敏感に反応をしており、必要な物しか買わない傾向が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の受注残で販売台数は当分前年を上回るものの、環境対応車への減税や補助金の先行きが不透明であり、また官公庁の予算圧縮などで受注は減少する。
		乗用車販売店（経営者）	・政策効果により新車の需要は当分続くものの、買換えが一巡して新車販売台数の落ち込みが予想される。また、買換えに伴い経年車の廃車が増え、中古車市場が冷え込むため、自動車販売全体の見通しは厳しい。
		乗用車販売店（経営者）	・国の環境対応車への補助金や県の支援の期限が近づき、また冬期間の販売台数は低迷することから、売上は減少する。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・企業自体の受注が低迷し、従業員の所得が減少しているため、日用品などでも買い控えが続く。また、経営の悪化で銀行の返済が厳しくなる企業が増加し、さらに身の回りの景気は悪くなる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・政府のデフレ宣言があり、消費者の買い控えがしばらく続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・政府の雇用対策の遅れから所得の減少に歯止めがかからず、自動車のガソリン需要は減少傾向が続くため、中小ガソリンスタンドの経営は厳しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・同業者に聞いても例年に比べて予約が減少しており、年末年始も消費を控える傾向が続く。
		一般レストラン（スタッフ）	・新型インフルエンザの流行により、来客数の減少が続く。
		一般レストラン（支配人）	・一般企業のボーナス減額が報道されており、景気は今後さらに厳しくなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・法人客は宴会やイベントの開催を自粛しており、また個人客は低価格志向が強いため、売上は減少する。
		観光型旅館（経営者）	・新型インフルエンザ流行の影響やデフレによる先行き不安から、学校関係者や民間企業の忘年会は予約取り消しが相次いでいる。
		都市型ホテル（経営者）	・新型インフルエンザ流行の影響により、宿泊利用は低迷し、レストランや宴会の予約減少が予想される。
		旅行代理店（店長）	・今後3か月の予約状況、客単価共に前年を下回っており、売上の回復には時間がかかる。
		旅行代理店（従業員）	・今後の予約状況から、非常に厳しい売上が予想される。
		タクシー運転手	・年末年始は出費が増えるため、乗客の乗り控えが強まる。
		通信会社（営業担当）	・急激な円高で身の回りの景気は悪くなり、春先までは先行きの不透明な状況が続く。
		遊園地（経営者）	・長期予報は暖冬傾向にあるものの、新型インフルエンザの流行が本格化し、来客数が減少する。
		美容室（経営者）	・政府の景気刺激策は特になく、景気回復の兆しはみられない。
		美容室（経営者）	・リストラや給与カットなどで個人所得が減少しているため、美容室の来客数は減少傾向が続く。
	悪くなる	商店街（代表者）	・厳しい状況が続いており、今後も景気回復の兆しは見られない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・自営業では厳しい経営状況が続いており、先行きにも明るさは見られない。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・ボーナスの減額、雇用の悪化、金融情勢の不安定などにより、景気の先行き不安が強まる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・周辺の店主の話では、例年にないほど忘年会の予約が少なく、年明け後も厳しい状況が予想される。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・消費者は限られた所得のなかでぎりぎりの生活を続けており、来客数、売上共に回復は期待できない。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・政権交代後も年金や社会保障の社会不安が解消されず、所得の減少と暖冬傾向が季節商材などへの消費マインドを冷え込ませる。
		百貨店（経営者）	・完全にデフレスパイラルに入っており、景気はさらに悪化する。
		スーパー（経営者）	・政府の補正予算の規模や効果はわからないが、円高、失業率、就職難などが影響して、年明け後の景気は悪くなる。
		スーパー（経営者）	・消費者の低価格志向と新型インフルエンザの流行により、今後も売上は減少する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・前月に比べて乗客数が減少しており、この傾向が当分続く。
		衣料品専門店（経営者）	・今後は暖冬傾向が予想されており、防寒衣料の売上は前年を下回って苦戦が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・冬物バーゲンが低価格品の買い回りが顕著になり、客単価が大幅に低下する。
		家電量販店（店長）	・来客数、販売量共に今後も減少する。
		自動車備品販売店（経営者）	・暖冬の傾向が予想されているため、季節商材の動きが悪く、除雪関連業者などは前年同様に厳しい経営が予想される。景気の低迷が続いているため、企業には業種転換の体力も残っていない。
		住関連専門店（経営者）	・エコポイント対象外の家具は不要不急な買物であり、景気の悪化と消費者の購買意欲の冷え込みにより、今後の売上見通しは非常に暗い。
		住関連専門店（経営者）	・給与やボーナスの減額により、消費は低迷する。
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・売りたい商品はあるが、消費者の低価格志向に合わせて値下げするには企業体力が厳しい状況であり、売上対策で頭の痛い状況が続く。
		高級レストラン（経営者）	・景気回復の兆しはみられず、1品単価の下落が続く。
		観光型旅館（経営者）	・年末年始以外の宿泊予約は、個人、団体共に低調であり、特に宴会の予約は前年を下回っている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・恒例の大型招待会が不況の影響で中止され、新規受注獲得のためのイベントはインフルエンザ流行のピークと重なることから、売上の悪化が予想される。
		タクシー運転手	・市の中心部では入居者の決まらないオフィスビルの空室が目立ち、景気は当分悪くなる。
		テーマパーク（職員）	・政権交代後の経済施策も具体化されないまま、ボーナス減額の報道や政府のデフレ宣言があり、一段と消費マインドが冷え込む。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・事業仕分けによる公共投資の削減など、今後の政治には期待するものの、消費が冷え切っているため景気は悪くなる。
住宅販売会社（従業員）	・来年は三隣亡の年回りにあたり、当地域では信心深い人が多いため、住宅着工を控える傾向がある。		
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	金属工業協同組合（職員）	・先行きは不透明なもの、半導体や医療機器メーカーの受注量が増加傾向にある。
	変わらない	木材木製品製造業（経営者）	・所得の減少などで先行きが不透明なため、住宅着工数は当分低迷する。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品、民生向け機器は回復傾向にあるものの、二番底や急激な円高傾向が懸念される。
		建設業（経営者）	・地域産資材の利用などで会社をアピールし、見込み客を紹介してもらっているため、一定の受注は確保している。
		建設業（従業員）	・政府の景気対策について、当分様子見の状況が続く。
		金融業（営業担当）	・景気が変わる要因はみられない。
		金融業（広報担当）	・政策効果により自動車販売などの一部の業種では明るい兆しがみられるものの、全体的な景気が回復する材料はみられない。
		広告代理店（経営者）	・得意先の状況から、好材料を持つ企業はなかなか見あたらない。
		広告代理店（経営者）	・景気回復の兆しはみあたらない。
		司法書士	・地元登記所では登記申請件数、不動産取引共に低迷しているものの、一方で土地の価格低下による値頃感から不動産需要の回復に期待している。
		公認会計士	・クライアントからは、社員の給与減額やリストラの予定などの悲観的な話が多く、当分景気は低迷する。
	その他企業〔管理業〕（従業員）	・決算の状況から、当分景気の良くなる兆しはみられない。	
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・贈答用の「ふじ」りんごは前年並みの受注が期待できるものの、農協出荷のりんごの価格は前年を10～20%下回る見込みである。
食料品製造業（経営者）		・お歳暮や年末年始の売出し期間は例年並みの来客数が予想されるものの、土産物の販売量は減少傾向が続く。	
食料品製造業（総務担当）		・ボーナス減額の影響で、歳暮ギフトは買上点数、客単価共に低下するため、例年以上に厳しい売上が予想される。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		土石製品製造販売（従業員）	・ 乗年度の給与削減や新卒者採用の見直しなど、今後不況対策の経営が続く。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・ 大手企業の製造行程が海外へ移管されており、今後一部の企業を除けば、国内の中小製造業は受注が減少する。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・ 現在の円高水準は会社の存続に影響するため、今後はボーナス減額以外に一層の人員削減など更なる対策が必要になる。
		建設業（企画担当）	・ 民間企業は設備投資を先送りしており、当分受注の回復は見込めない状況が続く。
		輸送業（経営者）	・ 上期に比べて、下期は荷動きが減少傾向で推移している。
		通信業（営業担当）	・ 経費削減に対する得意先の厳しい対応は、今後も予断を許さない状況が続く。
		広告業協会（役員）	・ 流通業界が広告発注に慎重であり、年末年始の広告受注は例年ほど期待できない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・ 購読者への集金の際には政治家や公務員への不満の声ばかり聞こえ、消費の低迷やリストラによる雇用環境の悪化など、当分景気は悪い。
		経営コンサルタント	・ 事業仕分けは注目されるものの、景気対策のグランドデザインが示されていないため、今後デフレの本格化が懸念される。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・ 年末の需要期に向けて、飲食店の売上不振やギフト商品の低迷が懸念される。
その他企業〔企画業〕（経営者）	・ ボーナスを減額する中小企業が多いため、当分消費が低迷する。		
悪くなる		農林水産業（従業者）	・ 米価の低迷により、販売後の精算額にはあまり期待できない。
		繊維工業（営業担当）	・ 失業者の増加や不安定な政治が続くことから、景気が悪くなる。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・ 取引先は経費や人件費の削減を続けており、売上が落ち込むことから景気全体が悪くなる。
		コピーサービス業（経営者）	・ 今後も官公庁からの受注は低迷するため、売上の前年割れが続く。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・ 景気の悪さに慣れて、中小企業ではボーナスが支給されないことが当たり前になるなど、デフレや先行き不透明感から一段と景気は悪くなる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・ 県内への新規進出企業を訪問しても、採用人数は最低限に絞っており、派遣求人増加は期待できない。
		人材派遣会社（社員）	・ 特にマスコミ関係は景気の底で推移しており、経費節減を理由にした派遣契約の解除が予想される。
		人材派遣会社（社員）	・ 採用を控える企業が多く、当分個人所得は低迷するため、景気の回復は望めない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 景気の先行きは不透明であり、企業の採用意欲の改善には当分期待できない。
		職業安定所（職員）	・ 新規求人数の減少傾向に歯止めをかける明るい材料はみられない。
		職業安定所（職員）	・ 求人数、新規求職者数共に減少傾向にあり、今後の有効求人倍率に大きな変化は見込めない。
		職業安定所（職員）	・ 求人数は減少傾向にあるものの、有効求人倍率は底を打ってわずかながら反転の動きもみられる。
		職業安定所（職員）	・ 今後も求人数の低迷と企業整備が見込まれる。
	やや悪くなる	アウトソーシング企業（社員）	・ 官公庁、民間企業共に受注が減少しており、当分この傾向が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 自動車関連の工場建設が進められているものの、雇用創出の動きはみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・ 急激な円高や株安にデフレが加わり、事業拡大や採用を控える企業が増えているため、求人広告の売上は前年を下回って推移する。
職業安定所（職員）		・ 百貨店の閉店が発表され、中心市街地に暗い陰を落としている。また、来春には駅の近くで中型ショッピングセンターのオープン予定があるものの、採用はパートやアルバイトのみに留まり、正社員の求人動きはない。	
職業安定所（職員）		・ 急激な円高の影響により、輸出関係の製造業では業況が悪化するため、年末にかけて雇用環境の悪化が懸念される。	



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
		職業安定所（職員）	・年明け後は受注がないため従業員を休ませて雇用調整するとの企業からの相談が寄せられている。
		職業安定所（職員）	・増加傾向にあるものの新規求人数は依然として前年を下回って推移しており、企業から雇用調整の相談があるほか、百貨店でも人員整理や希望退職を募集する動きがみられる。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・年末で事業部の閉鎖や縮小のほか予算の削減を検討する企業があり、法規制の厳格化に伴い派遣求人は減少する。
		職業安定所（職員）	・ボーナス減額により個人消費が冷え込むとともに、円高により輸出製造業への影響が懸念されるなど、雇用環境が改善する要素はみられない。

### 3. 北関東（地域別調査機関：（株）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）	・寒くなり、カイロや暖かい飲物が売れ出している。クリスマスケーキの予約の滑り出しも好調である。年末年始、パレントリーダーやホワイトデーなど、きめ細かく品ぞろえをすれば、まだ数字は伸びる。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・消費意欲は良いと思わないが、エコポイント効果で関連商品の売上が良くなっていく。
		コンビニ（経営者）	・通常商品のほか、クリスマスケーキ、おせち、年賀状印刷、ギフト等、年末商材でやや景気が上向きになることを期待している。
		家電量販店（店長）	・12月の歳末商戦に期待を持っている。ボーナス支給額が減額になる報道等から若干の心配がよぎるが、エコポイント商品のテレビ関連消費は期待大である。
		乗用車販売店（営業担当）	・決算と補助金の効果が見込める。
		観光型ホテル（営業担当）	・近隣の他業種の業況は、最低の状況から多少上向きとの見解もあり明るい兆しも見られると聞く。
	変わらない	一般小売店〔家電〕（経営者）	・季節商品の動きも悪く、売上増は厳しい。政策によっては今後のエコポイント絡みの商品の動きも微妙である。
		百貨店（営業担当）	・今月が悪いので変わらず厳しい。非常に先行き不安である。
		百貨店（販売促進担当）	・これから年末にかけて歳暮ギフトの需要が見込まれるが、スタートした1週間はギフトの売上も良くななく、通常の衣料品の落ち込みに加え、食品部門での回復も期待できない。
		百貨店（販売促進担当）	・冬期賞与の減額等、可処分所得の減少が消費者の生活防衛意識を更に加速させる。消費者の低価格志向が続き、年末商戦、クリスマス商戦も期待が持てない。
		スーパー（総務担当）	・地域の企業の業績が厳しく、消費拡大につながっていない。
		コンビニ（店長）	・近隣の閉店の関係はあったが、それが落ち着いてくるので、特別変動はなくなる。客の動きとしては客単価が下がっているため、大きくは落ち込まないと思うが、あまり景気自体は変わっていかない。
		コンビニ（店長）	・商圈に隣接する大型ショッピングモールがオープンして4か月がたつが、立地条件の悪化は固定してしまったようである。来客数が減ったことで、商品買上点数が減少し、さらに商品単価が次々と低下し、総売上はかなり減少してしまっている。何とか下げ止まって欲しい。
		衣料品専門店（統括）	・年末年始に向けて品物が動き出す時期だが、今年は年始用のタオル等の注文が大変遅れている。客は様子見なのか買い控えなのか気掛かりである。
乗用車販売店（販売担当）		・周辺には観光地、製造業の会社が多いが、製造業も観光地のホテルの売上もとにかく上がらない。客単価が下がっているということ、よほどのことが無い限りは良ならず、このままの悪い状態で変わらないまま推移していく。	
乗用車販売店（営業担当）	・減税、補助金の効果か、少し先に低年式車条件を迎えるユーザーからの新車代替の問い合わせが来るが、まだまだ商談件数は低調である。		
乗用車販売店（販売担当）	・店がリニューアルオープンして、一時は来客数が増えたが、ここ1、2か月これ以上増える気配がないので、変わらない。		
住関連専門店（店長）	・来客数はほぼ前年並みだが、客単価が下がっている。		

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	
		住関連専門店（仕入担当）	・消費者の価格志向は年末、年始に向けてさらに加速し、生活の防衛意識は継続する。短期的にはその志向に沿った販売方法しか方策が見付からず、営業利益への影響は避けられない。	
		タクシー運転手	・円高が進み、海外に依存する企業の業績はますます悪化する。それに伴い経費の軽減を図り、タクシーの利用は無駄使いとされ、切り捨てられる。大口法人顧客の利用がさらに減少し、この先が思いやられる。	
		通信会社（経営者）	・ここにきてガス代金が払えないという客が非常に増えている。また、各家庭においてガスや灯油の使用料も減っており、いかに家計が厳しいかがうかがえる。それだけ景気が冷え込んでいるということである。	
		テーマパーク（職員）	・当園の営業成績は、イベント等の開催により微増であるが、来園者数や動向を見る限り良くなる兆しは見受けられない。	
		遊園地（職員）	・高速道路料金引下げ等により休日の商圏が広がりつつあることはプラス要因として捉えられるが、一般家庭の所得減少によるレジャー支出抑制の影響が大きく、もうしばらくは消費単価の大幅な伸びが期待できない。	
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況が昨年と同じである。	
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・駐車場の月ぎめ契約の募集を再度開始した。現在駐車場の約100台くらいは既に予約済みであり、これからの伸びを期待する意味を込めて募集を開始しているが、今のところ予約はそんなに多くないので、今後も変わらない。	
		設計事務所（所長）	・現在の段階では良くなるという要因がない。	
		住宅販売会社（経営者）	・周りがお金を使わない状況になってきており、ますますデフレ現象が続いてしまうという懸念がある。不動産を買おうという力も考え方も起きないのではないかと。	
		やや悪くなる	商店街（代表者）	・テナントの空き室にいつまでたっても入居者がいない。不動産屋に問えば、安い所に安い部屋を探し回っている人が多く、今までに半値になった所もあるという。
			商店街（代表者）	・年末から新年にわたり一段の景気低迷がある。
			一般小売店〔乳業〕（経営者）	・企業の生産は多少回復の兆しがあるようだが、個人消費が良くなる要因が見当たらない。
			百貨店（営業担当）	・マインド的にやはり盛り上がり欠ける。テレビ、新聞等、メディアの中で、冬のボーナス、デフレの中で消費マインドが低下し、商品の期待は出来ない。
			百貨店（営業担当）	・年末になり、歳暮の客が多く来るとは思うが目的以外での商談は一切ない。特に、衣料品にデフレが進む状況では非常に良い状況ではない。
スーパー（経営者）	・雇用不安や収入に対する冷え込みがある。			
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。円高ドル安で多少原価は下がる等のメリットがあるが、地域の輸出関連企業の業績悪化に拍車が掛かり、商圏内の景気回復が見込めない等、デメリットの方が大きい。			
スーパー（経営企画担当）	・景気の回復が進まない中で、デフレがますます進行している、業界筋の観測でも年末商戦の悲観論が多い。			
コンビニ（経営者）	・年末に向けての雇用不安や賞与の減少から、消費を抑えようとする心理が働く。			
衣料品専門店（店長）	・全体的に冬物衣料が振るわないために、メーカー各社の春物の作り込みが少なく、売れ筋デザインにヒットがあってもすぐに品切れになるためになかなか売上が確保できない。			
乗用車販売店（従業員）	・現在の円高傾向と消費低迷でますます冷え込んでいく。			
住関連専門店（開発業務責任者）	・政府のデフレ対策の遅れに加え、消費者の将来に対する不安感が顕著で買上が弱い。			
一般レストラン（経営者）	・身の回りの人たちの話を聞くと、やはり収入が減っており、なかなか思うように消費が出来ないという話がほとんどである。他の業種でも大変厳しいという意見が多いので、良くはならない。			
都市型ホテル（経営者）	・市内のホテル同士が低価格競争を過熱させており、すでにデフレスパイラルに突入している。急激な円高で自動車産業を抱える周辺地域は更に景気後退へ進む感がある。			
都市型ホテル（支配人）	・2～3か月先の予約状況が前年に比べて思わしくない。インフルエンザの影響と企業の不景気による旅行差し控えてで企業及び観光の団体の予約が減っている。			

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
		旅行代理店（副支店長）	・この先インフルエンザの流行がどこまで広がるかが心配である。その不安のため間違いなく旅行者は減少する。また、業界もデフレ傾向が強く、安近短の旅行が多く、しかも自家用車で旅行をする人が多くなってきているため利益が薄い。先行き不安のため財布のひもは今よりもさらに厳しく引き締められる。
		通信会社（経営者）	・11、12月は補正予算と年末の関連で多少は販売量が伸びるが、これは時期的なものではなく、円高や株下落などまだまだ大きな不安要素を抱えたままである。年末の一般消費も非常に厳しい事が予想され、相変わらず底ばい感は否めない。
		ゴルフ場（業務担当）	・2～3か月後の予約状況は、昨年比べて低調である。競合他社は昨年より若干値下げした料金体系を出しているの、相対的に冷え込んでいる。予約の取り込みも12月についてはまだ前年比で若干プラスだが、1～2月についてはなかなか引き合いがないので、先行きは若干下回ってくる。
		ゴルフ場（支配人）	・12月は例年の忘年ゴルフの予約が非常に少ない。特に12月半ば過ぎの予約が低迷している。また、雪によるクローズが非常に心配である。
		競輪場（職員）	・大型のレースがあったが目標額に対して実績は20%ダウンということで、前年度の売上よりも下がっており、上向きを望むことはできない。
		美容室（経営者）	・政府の政策や円高の要因で客の節約志向が強まっているので、景気が良くならない。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・顧客である町工場では、最近週休3日が増えている。夕方4時に帰社し、トラックを減らし、人員も徐々に削減し始めている。
		その他サービス〔清掃〕（所長）	・年末年始で普段なら消費も期待できるが、円高等も加わっており、今後も期待できない。
		設計事務所（所長）	・悲観的な状況に感じられる。じわじわと景気悪化が進みそうである。
		設計事務所（所長）	・これから年末に向けて稼働日数が1か月を切り、残り少ない日程で効率良く稼働するかが今後の課題となる。
		住宅販売会社（経営者）	・不景気感がさらに深まり、お金の動きが特に鈍くなっている。空きテナントが増え、街中は閑散としており、閉そく感が感じられる。
		住宅販売会社（従業員）	・受注量の落ち込みはそのまま完工物件の減少に直結するため、収益の悪化は避けられない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・商店街の中でもエコ関連商品の取扱店と取扱のない店との格差がますます拡大しているの、ボーナス商戦や初売りに影響が出る。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・ここ3か月、非常に悪い。仕入れにくる居酒屋や中華料理店等は、前年よりかなり落ち込むと話している。当店でも前年比80%まで落ち込んでいる。
		百貨店（総務担当）	・ボーナスの減少、残業無しによる収入減と、テレビで話題の超目玉合戦により、利益が取れない。また、暖冬で冬商品がほとんど出でおらず、悪循環ばかりである。
		コンビニ（経営者）	・競合店ができて客の流れが大幅に変わったので、売上がダウンする。
		衣料品専門店（販売担当）	・人が出てこない状況が変わらない限り、景気が良くなる要素はない。ますます年末に向かって買い控えが進む。暖冬の予報が出たので厚手の物は相当苦戦する。
		スナック（経営者）	・上向いていく気配がない。何年も営業してきた他店が年末前にどんどんつぶれている。全く手の打ちようが無い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ネットプランや客室の改装を実施しているが、自己資本のために思い切った改装工事ができないので少しずつやってくる。その中で、今後2、3か月先は一番心配な時期である。予約も昨年より悪い。また、市内にホテルが一昨年から5軒増えているので、その影響が出てくる。
		旅行代理店（支店長）	・2～3か月先となると年明けになるが、法人の動きはほとんど無い。個人についても動きが無いので非常に危惧している。旅行の場合、特に景気と関わってくるので、2～3か月後は冬にもなるので更に厳しい。
		タクシー運転手	・12月は例年だと、忘年会の時期で多少、タクシーを使う客がいるが、今年の場合は飲み会、忘年会をほとんどやらない状況でタクシーも利用客が少ない。

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
		美容室（経営者）	・これまでよりも一層客足が減っている。昨年は従業員にボーナスを出せなかったが、今年もやはり出す余裕がない。自分の給料を減らすことも考えている。
企業 動向 関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・3か月先の受注量インフォメーションでは、今年の1～3月と比べると来年の1～3月は倍以上の受注になる。また、直近のインフォメーションでも増加基調にある。昨年と比べ、非常に良くなる。ただし、4月以降はまだまだメーカーからの発表がないので不安が残る。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・フロン関連の2月と3月の完成納品と3月末と4月始めの環境処理装置完成、納品予約と契約が続いている。
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者）	・ここに来て、当社の取引先、自動車、産業機械、工作機械以外からの多くの引き合いが出てきている。特に官庁関係が多いのだが、多少良い方向に向かってきている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注案件の内容から多少潮目が変わる気配が感じられるが、最近の円高がどの様に推移するかによって、局面が大きく変化することを懸念している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・相変わらず、悪い会社は悪いままである。徐々に良くなっている取引先が増えていくようなので、良くなっていく。
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・10月の受注高が当分続く。売上が極端に良くなる情報も入っていないし、悪くなる情報も入っていない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・いろいろな業種で良くなっているものが多い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・メインの取引先の状況が良くならない限り、良くなったとは言えない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・10～12月は良いが、1～3月は4～6月と同じぐらいの数字になってしまうと予想を立てている。公共をかなりやっているの、年度末の特需が出れば救われるが、景気対策が打たれないと相当厳しい。
		輸送業（営業担当）	・例年並みの年末年始の物量の動きは予測できるが、特に景気回復しているような状況ではなく、低価格のプライベートブランド商品の動きがあるものの、同一商品の動きが悪い。インフルエンザ予防等の関係、マスクや消毒液等の数量が多少増えている。全体的には現状の景気の先が明るくなる材料がまだ見付からない。
	やや悪くなる	食料品製造業（営業統括）	・急激な円高、日本経済のデフレ化により安物の輸入ワインに目移り、国産品は苦境に立たされている。
		食料品製造業（製造担当）	・年末に向けて、ますます景気が悪くなる感が広がり、本当に欲しいものしか購入しなくなる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・年賀状の季節だが、昨年に比べて8割しか受注が無い。大変厳しい状況である。
		化学工業（経営者）	・年が明けてからのメイン商品の受注が全く期待できないが、士気を上げるためにも12月には賞与を出したい。例年よりも大幅にダウンするが、やむを得ない。
金属製品製造業（経営者）		・今現在も景気は悪いが、先行きはもっと悪くなるのではないかと懸念している。早く仕事が増えればと思っている。	
電気機械器具製造業（経営者）		・先行きが見えず、不安が多い。工場の自動車関係の12、1月くらいまで、カメラ関係の加工も2～3か月先というようなことを聞いている。当社においても全く先が見えず、非常に不安な状態が続いている。	
金融業（理事）		・土木建設業をはじめ、建設業全般にわたり、新規の受注が減少している。	
金融業（総務担当）		・取引先が売上の目減りにより、経費削減がさらに進まざるを得ない状況になりつつあると話している。また、消耗品等の購入単価の更なる削減により経費を抑えるように言われている。	
金融業（経営企画担当）		・衣料系小売業に関しては、特定の店舗を除き値下げ競争などで非常に苦しい状況に置かれている。値下げしてもなかなか売れない状況が散見され、デフレが相当な速度で進行していると想像される。	
新聞販売店〔広告〕（総務担当）		・建設工事の延期や、計画の取り止めが出ていていると聞いている。地域の新聞広告にも今までは12月や正月は付き合いの発注もあったが、取り止める広告主が多くなっている。広告主からは来年度の厳しさが切実に聞かれる。	
経営コンサルタント	・資金繰りの行き詰まりから廃業を余儀なくされたり、経営の継続を断念せざるを得なくなるケースが増えると考えられる。		

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
		司法書士	・先に向かっての相談や予定されているというような話を聞いていないので、やはり少し落ち込むのではないかと考えている。
		社会保険労務士	・賞与支給額が大幅に減る等、来年の春過ぎまでは厳しい状況が続くと見て計画を立てている事業所が多い。
	悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・関係企業で倒産が相次いでいる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車向けのスポット量産の仕事も終わり、例年のような年度末に向けての仕事の動きも感じられない。客先からは大幅なコストダウンや海外への生産移管の話が本格化している。既存の仕事からは明るい兆しが見られず、大幅な受注減が予想される。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・仕事量の減少が続く中、円高による各企業の設備投資の凍結、政府による公共事業の見直し等、不安材料ばかりで先行きが全く見えない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・売上は前年比30%減である。業界内では50%減もまれではない。年越しが1つの山になる。
		建設業（総務担当）	・直近3期連続で赤字決算であったが、9月決算は何とか最終利益が計上出来たので、少しほっとしているが、現況での金融機関からの新規融資は無理な状況なため、資金繰りがまだまだ心配である。
広告代理店（営業担当）	・広告予算は減らされたまま復活せず、案件が無ければ競合もしない。事業そのものを見直す時期が来たと認識させられる。		
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）	・忙しくなるような要素がほとんどない。段々悪くなる一方である。
		職業安定所（職員）	・各企業の合理化等で当地域の工場への集約や、他地域の工場への移転等の動きが見られる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・円高の影響により将来不安が増大し、投資が冷え込んでいる。
	やや悪くなる	人材派遣会社（管理担当）	・賞与が前年の半分以下になりそうである。
		人材派遣会社（営業担当）	・雇用に自由化が進んでいない。製造業派遣禁止方向に見られるように、規制が強化され気味である。規制を強化すると企業に海外進出が進み、雇用のパイが縮小し、経済の拡大も無い。
		職業安定所（職員）	・新規求人数が前年同月比35%減少し、企業側の採用意欲は依然低調のままであり、12月末にかけて事業主都合による解雇離職者の増加も懸念されることから、雇用面での景気動向はさらに厳しくなる。
		職業安定所（職員）	・本来伸びるべき先の求人が今月は伸びていない。また、自動車産業に若干の明るい兆しがあったものの、その周辺機器等の製造業も最近ではかげりが見えつつある。よって、先行きはやや悪くなる。
		学校〔専門学校〕（副校長）	・県内の有効求人倍率、大学、高校生の就職内定率、本校の就職内定率すべてにおいてバブル経済崩壊後の状況より悪く感じる。経済活動に参加できない若者が増加することによりすべて停滞していく。
悪くなる	-	-	

#### 4. 南関東（地域別調査機関：（株）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	一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・9月から役所関連の予算がどこも止まってしまっていたが、今月に入って段々解除になり、少しずつ案件が出てくるようになってきている。
		衣料品専門店（店長）	・最も需要の高い時期にここまで落ち込みが激しいと、今後ここまで悪くなることはない。
	衣料品専門店（営業担当）	・駅周辺の商業施設から当店のターゲットとしているミセス向けの店舗がすべてなくなったため、今後はミセス客が流れてきて客が増え、売れ筋商品等をそろえておけば売れる。	

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
変わらない		家電量販店（経営者）	・昨年厳しかったパソコン関連、ゲーム関連商品が復調してきて、その分が好調なテレビ、ブルーレイディスクレコーダー等のビジュアル関連品の売上に上乘せされる。
		その他小売〔ゲーム〕（統括）	・クリスマス、年末、年始の商戦は1年のうちでも一番の稼ぎ時である。据置型はオンライン対応で保存容量の大きなタイプ、携帯型は従来より画面の大きいサイズを用いたもの等が相次いで発売され、ソフトもより多くの販売を期待できる。
		スナック（経営者）	・12～1月にかけての忘年会、新年会予約が多くはないが徐々に入ってきているので、少しは期待できる。天候にも左右されるので心配している。
		タクシー運転手	・年末と正月は帰省等で人の移動がある。自家用車は飲酒がうるさいので飛行機、鉄道を使う人が増える。よって空港やターミナル駅からタクシーを利用する客が増え、多少は良くなる。
		通信会社（営業推進担当）	・趣味、嗜好にお金を掛けることに消極的になっていると感じるが、多チャンネルサービスは本来家の中で過ごすことを好む客層に受け入れられるものなので、外出してはなく、自宅のぜいたくとして受け入れられると期待している。
		ゴルフ練習場（従業員）	・12月はボーナス時期に合わせてイベント、フェア等が予定されているので良くなる。併設するレストランの忘年会シーズンの予約状況も良いようである。
		その他レジャー施設〔アミューズメント〕（店長）	・当店の客層と運動しやすい冬休み映画の期待作が多く、今後来店機会が増える可能性がある。また、冬期賞与の減少や気候等で遠くへの外出より近場での遊びを選ぶと見込んでいる。
		その他サービス〔語学学校〕（総務担当）	・上期の受講者は少なかったが、下期は企業の生徒数が増加しているため、今後も良くなる。
		商店街（代表者）	・回復基調はかなり遅い。急激に良くなることはないが、悪化している兆候も薄い。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・客の購買意欲がもうあまりない様子で、お金を使うという意識がない。この状態は今後も続く。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（経営者）	・デフレ状況を伝える報道で一段と個人消費が落ち込むことが予想され、年末年始の売上にも影響が出そうである。客単価が低下しているため、値ごろ商品の販促、販売を続けていきたい。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・落ちるところまで落ちたので、現状維持が続く。寒くなるにつれて灯油の売行きは良くなる。
		百貨店（売場主任）	・ボーナス需要も見込めず、更にデフレ傾向が続き、年末年始の商戦にも影響がある。
		百貨店（総務担当）	・賞与支給額の減額傾向や雇用不安、衣料品の低価格志向などが報じられているなか、景気回復を期待できる要因がなかなか見い出せない。
	百貨店（広報担当）	・入店客数は10月以降復調の兆しがあるが、売上は依然として厳しい。年齢別ではヤング層の落ち込み、特に夕方からの入店客数の減少傾向が続いているため、今後も変わらない。主力の防寒アイテムでは明確なベストセラー不在で盛り上がりや欠いている。	
	百貨店（営業担当）	・年末のボーナスは昨年に比べ減少しており、客の財布のひもは決して緩まない。	
	百貨店（販売促進担当）	・オリンピックに関連して家電などの動きが出そうではあるが、全体としては変化は期待できない。	
	百貨店（販売促進担当）	・最大の消費機会のクリスマス、年末についても、直近まで支出を抑え、特に本人需要の購買意欲が低く、家族や生活のための対応にシフトしている様子である。ただし、シニア層を中心に歳暮ギフトの早期受注状況が良く、その客単価も前年を維持しているため、今後のシニアの支出は堅調と見なしたい。	
	百貨店（業務担当）	・消費に関しては明るいということは決して言えない状況である。横ばいかやや悪くなるか、年度末に向かってどのような動きになるのか非常に心配である。来月は一般的にボーナスが出る月になるが、出る額によってはまだまだ影響が出てくるのではないかと懸念している。	
	百貨店（営業企画担当）	・年末商戦を迎えるにあたり、ボーナス削減等、更なるマイナス要因により買い控え傾向は継続する。	

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
		百貨店（営業企画担当）	・各業界の冬のボーナスの減額やインフルエンザ等の外的要因もあり、今後も客数減が想定され、売上の回復も見込めない。
		百貨店（副店長）	・消費マインドは下がり気味で変わらない。
		スーパー（経営者）	・2～3か月先もこの良くない状態が続く。客の買い方がシビアになってきており、競合店が出来て、なかなか厳しい状況が続いている。世間的にも円高が進行し、株価も上がらない状態が続いており、ボーナスも減るので、これからそれが消費に直接効いてくる。
		スーパー（店長）	・冬のボーナスをもらえないとか減額されるという話や、今までギフトで大口だった客が昨年より大幅に件数を減らして購入している傾向からすると、3か月先の景気の見通しは変わらない。
		スーパー（店長）	・消費の冷え込みは想像以上で、今後回復する要素など見当も付かない。買物に対してかなりシビアになっている状況なので、変わらない。
		スーパー（統括）	・来客数自体は前年のほぼ100%となっているが、買上額が前年に届いていない。売上も前年を下回っており、この状況が半年くらいずっと続いている。
		スーパー（仕入担当）	・今年の年末は高速道路料金引下げが適用されないため、業ごもり派が増え、食料品の消費量は期待できるが、単価は下がるのが予測されるので大きくは伸びない。
		コンビニ（経営者）	・来客数はそれほど落ちていないが客単価は低下しているという状況はこの先も続く。また、近くの再開発がそろそろ終了することに伴い、街全体がよくなれば集客力が増すと考えているが、再開発区域内にライバル店の出店が決まったようなので、どうなるか心配でもある。客が欲しい商品、より良い価格の商品をじっくり選んで品ぞろえで対処する。
		コンビニ（エリア担当）	・良くなる理由が見当たらない。単価の低下が続き、異業種間の競争も更に厳しくなる。期末に向け競合店の出店も想定される。
		コンビニ（商品開発担当）	・期間限定セールをやればその時だけ伸びるが、その後は伸びない。この傾向は続きそうである。
		コンビニ（商品開発担当）	・消費が上向き兆しが見えない。
		家電量販店（副店長）	・新生活を迎える社会人、学生のまとめ買い需要が高まり、家電品が売れる時期となるが、政府の経済政策が安定しない限りは、一般客の財布のひもは固いままである。
		乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入っているものの、先月まで伸びていた販売台数が、今月以降はあまり芳しくない。
		乗用車販売店（営業担当）	・ボーナスに関して上向きな話もなく、まだまだ買い控えをする客は多い。また、補助金制度を知らない、もしくは詳しく知らないという客が多く、補助金が残っているという情報も聞いているので、良くなるのはまだ先の話である。
		乗用車販売店（渉外担当）	・来年度も環境対応車購入補助金制度が継続する可能性もあるが、新型車の予約注文が始まったが2か月と続かない。売上単価も低価格の車種に偏っているため低調である。また、冬のボーナスは各企業2割前後低い支給となるケースが大半であるため、需要は様子見となる。
		乗用車販売店（総務担当）	・来年の3月までは、現状の景気で推移すると思われるが、車の乗換えについては財布のひもが固いようである。
		乗用車販売店（販売担当）	・現状のままではトラック需要が増える要素は見当たらない。円高になり、デフレ傾向も強まっている。運賃が下がり、なかなか経営ができない会社も増えてきて、不渡り件数も増えてきており、今後のトラック貨物の販売量は増加なしと判断している。来年度に、環境対応車購入補助金制度が継続されれば、トラック需要は増え、多少なりとも改善できる。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・開業景気ということもあり、来客数は順調に推移しているが、客単価の伸び悩みで売上は大幅増とはならない。
		高級レストラン（支配人）	・デフレの進行など消費マインドに影響を及ぼす事項が多く、サービス業の当店にとって先行きは非常に不透明である。
		一般レストラン（経営者）	・食のデフレ現象はとどまるところを知らない。

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
		一般レストラン（スタッフ）	・今まで当店は比較的良い方であったが、ここまで悪くなるとそんなにすぐには良くはならないので、しばらくは変わらない。当店は借金もなく、給料の削減を検討している程度であるが、周囲の店はもっと悲惨な状況で、年内に閉店するような話を結構聞いている。少しずつでも良くなって欲しいと思っているが、望みはない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・また円高等の不況の要因となるようなことが出てきたので、今の景気の悪さが続く。
		旅行代理店（従業員）	・株価も1万円割れが続いており、円高傾向でもある。業務性需要が多いため、企業業績が本格的に持ち直してこないと厳しい状況から、好転は期待できない。
		旅行代理店（従業員）	・前年比100%を保っているが、景気の不透明感で旅行の手控えが懸念される。
		旅行代理店（営業担当）	・今の状況が継続する見込みである。
		タクシー（団体役員）	・景気の回復が見込まれていないので、このままの状態がずっと続く。
		タクシー（団体役員）	・景気に左右される業界なので、今後の政府の景気対策次第だと思うが、今の需要低迷と供給過剰がこの2～3か月で解消すると思われないので、変わらない。
		通信会社（営業担当）	・インターネットを中心とした他社の攻勢はますます激しくなることが予想されており、一進一退の状況が続く。
		通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送への対応に伴う解約は下期一杯続く見通しである。
		通信会社（支店長）	・今後不況感が高まってきて、特に今月のボーナス支給日以降、ユーザーの財布のひもが固くなり、消費活動がかなり鈍くなってくるが見込まれる。
		通信会社（営業担当）	・年末まで行っているキャンペーンの反動で契約数が伸び悩む。
		観光名所（職員）	・今がかなりの不景気で客がお金を落とさないという動向から、そんなには変わらない。
		ゴルフ場（支配人）	・向こう3か月の来場予約が平年並みである。
		競馬場（職員）	・客の購買力が低下しており、本年度の各月の購買額が昨年度を越えた月はない。ボーナス時期を迎えようとしているが、この傾向から変わることはないと予測している。
		その他レジャー施設〔スポーツ施設〕（支配人）	・新規の宴会予約が受注できている反面、例年恒例の宴会が取消しになるケースもみられる。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・いかに客のニーズに合った企画を実現できるかではあるが、株安など個人消費に悪影響を与える要因が多すぎ、厳しい環境である。
		設計事務所（所長）	・良くなる要素が全く見付からず、最悪な状況が続いている。これ以上悪くなるとは考えたくない。
		設計事務所（職員）	・建設業界に限らず、社会的な状況が好転する要素が見当たらない。
		住宅販売会社（従業員）	・現在はやや良い状況で安定しており、物件価格、金利、税制などに大きな変化もなさそうであることから先行きは変わらない。また、景気が悪いことで住宅ローンの支払ができなくなる人が増えるが、その分住宅、不動産業界は売却物件が増えて活性化につながる。販売単価は下がるだろうが、販売件数は増えるので、このままやや良い状況で推移し、変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・今住宅総合展示場で、ハウスメーカーの撤退が相次いでいる。例えば1つの住宅展示場に2つも3つも出しているハウスメーカーが撤退を始めている。集客力の悪い展示場ではなおさら、1つの出店であってもそこから撤退している状況が見受けられる。この状況から、住宅というのは徐々に厳しい状況に追い込まれている。
		住宅販売会社（従業員）	・相変わらず慎重論が多く、各種集客状況は横ばいだが内容的に下がっている状況であり、まだまだ良くならない。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・景気としては最悪の状況は脱したと思うところもあるが、雇用情勢と業界の混乱がある。需要は回復していくが、追いついていかない状況が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・今年のボーナスは減ると話す客が多く、出ないと言ってる客もいる。お金が入らなければなかなか買わない。



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
		商店街（代表者）	・乗客数の減少は今後も続く。乗年、景気が良くなる雰囲気は全くない。当商店街でも飲食店が1件撤退したが、次の店が入っていない。先行きが不安である。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・2～3か月先は通年でも静かな時期である。プレミアム付き商品券発行などを含む地域のイベントに期待している。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・景気低迷でますます買い控えが増え、デフレが進み、物が売れなくなりそうである。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・お茶関係の業界では、お茶でうがいを、とポスター等で宣伝しているが、インフルエンザによってお茶の売上が増加するかは不明である。
		百貨店（総務担当）	・景気の後退局面が続くなかで、円高やデフレが財布のひもをさらに固くしている。この影響がこれから出るので、今後ともかなり長い間状況が変わらないか、まだまだ下げ止まらずに悪化が続く。
		百貨店（企画担当）	・ボーナス支給時期を間近に控えているが、急速な円高、株安が進んでおり、企業業績も持ち直すことなく、再度厳しい局面に立たされることは間違いない状況である。サラリーマン世帯の多い当地域では、消費者の購買行動は更に慎重なものとなる。
		百貨店（広報担当）	・製造業の在庫調整が一段落しても、既存小売業までは金が循環せず、相変わらずのデフレ状況である。特に、低価格路線の競合に揺さぶられる衣料品関係は対抗策が見当たらず苦戦が続く。
		百貨店（営業担当）	・婦人服、紳士服、子供服の衣料関連をはじめ、服飾雑貨、美術、宝飾、貴金属、食品、家庭用品、すべての商品の動きが悪く、乗客数、客単価共に低下している。景気が低迷して二番底に向かっているかのようである。
		百貨店（営業担当）	・今年のボーナスシーズンは大きく落ち込むことが予測され、婦人服の乗客数、売上、単価は更に下がると見込んでいる。
		百貨店（販売管理担当）	・単価下落傾向に拍車がかかってきた現状から、一段と高額品の買い控えが進み、通常購入している食品や衣料品、雑貨なども単価を落として買物する傾向が強まると予想される。1、2月はセール期だが、今年の7、8月のクリアランス傾向同様、最終処分を早めなければ購買につながらず、メーカーの生産調整で人気のあるブランドでもセール在庫が少なく、売上の確保が難しいため、さらなる悪化が危惧される。
		スーパー（統括）	・下期ボーナスが減額され、高額品がますます敬遠されて低額品へのシフトが進む。売上の絶対額は前年に比べ減少する。
		衣料品専門店（経営者）	・昨年の12月は大変厳しい数字だったので、それに上乗せをしなければならぬが、今年も暖冬の模様で、一段と大変な12～1月になると考えている。
		家電量販店（営業統括）	・ボーナス支給で販売単価、販売数量が持ち直すことに期待しているが、現実には生活防衛のため、さらに財布のひもが固くなると予想される。
		家電量販店（統括）	・エコポイント制度を活用した駆け込み需要は、テレビがけん引するが、全体ではやや悪くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車業界は環境対応車購入補助金制度の終了と共に厳しくなるとの見通しではあるが、延長となったとしても客が決算期に購入せず先送りになる懸念がある。
		乗用車販売店（販売担当）	・11月に入ってから来場者数も減少しており、補助金による購入意欲も大分薄れ気味になっている。客は将来への不安から大きな買物に慎重になってきており、なかなか受注に結び付かないので、今後の景気も少し懸念される。
		住関連専門店（統括）	・現状を維持するだけの要素がなかなかなく、今後もまだ冷え込みが続く。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・全体的な単価下落が続いている。特に、インフルエンザ関連で売れ残ったマスクを各社が安売りし始めているが、利益品のために影響が出てくる。もっと寒くならないと季節品が動かない。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・前年に比べボーナスの額も減り、買い控え等が考えられる。
		一般レストラン（経営者）	・2～3か月先は寒い時期なので、客足は今よりもっと悪くなり、景気は下向きになり、売上は減少する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（店長）	・今がとにかく悪いが、2～3か月先に良くなるような雰囲気も要素もないので、店の存続が非常に厳しいというところまできている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・先行き不透明な状態で、何があるか分からないので客の動きも鈍っている。特に慶弔関係で利用の多いホテルは、景気の悪化は個人にかかる費用の抑制につながるため厳しい。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会部門については復活した新年会の受注などがあり、来年1月は今年の1月よりは若干良い見込みだが、その先2～4月の集客数は前年同期比で10%程度減少している。レストラン部門も新年会の受注が前年比で減少しており、宿泊の予約状況も前年に比べ手持ちが弱い。
		通信会社（経営者）	・客の予算がまだまだ慎重姿勢である。
		通信会社（営業担当）	・中小の商売をしている人のほとんどから、売れないという声を聞き、実際顧客の入りが少ないように感じる。
		通信会社（営業担当）	・不要不急な出費を抑える傾向は今後も続き、景気の回復には時間が掛かる。
		通信会社（管理担当）	・年末、年始に掛けて、客の料金未納による解約傾向は更に増加する見込みである。
		遊園地（職員）	・円高、株安、デフレなど不景気感をあおるニュースが多く、来園者の支出抑制傾向はまだ続くことみられ、消費単価の伸びはまだ厳しい。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・全体的に塾関係は価格帯を下げているため退塾者も多くなり、値段にシビアになってきている。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・民間企業の設備投資の冷え込み、一般消費者の消費意識の後退、給与の減少等が年度末に向かって意識され、悪くなっていくのではないかと危惧している。
		住宅販売会社（従業員）	・土地の仕入れがこのところなかなかできず、在庫数もかなり減ってきている。今月のような販売量を今後、2～3か月先は見込めない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・不況と円高で先行きが見えない。なお一層下がっていくと考える。それに比例して消費が悪い傾向になっていくので、ますます悪くなる。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・デフレ状況にあり、大手の価格競争がますます激しくなっているなか、個人商店は対応が大変厳しくなっていく。ボーナスの減少等により、年末年始も買い控え傾向となる。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・11月に入り、多少お茶が売れてきたが、特売日には多少売れても、あとは閑散としている。また、雨が降ると売上が無いに等しい状況となり、極端に落ち込む。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・地域的に、低所得者が多く、個人の賃金が抑えられて、ボーナスが出ない人も多い。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・他業種や低価格での参入が目立つようになっている。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・日用品、身の回り品の単価の下落が止まらない。
		百貨店（総務担当）	・全般に消費の低迷が見受けられる。
		百貨店（営業担当）	・衣料品の不振に伴い、クリアランスの落ち込みが懸念される。各社共にセールの前倒しを行っていることから、在庫不足によるマイナス影響も考えられる。また、食料品関連についても緩やかなデフレが続く。来客数は戻るとしても、単価によるマイナス影響で悪くなる。
		百貨店（店長）	・政府がデフレ状況にあると発表したことにより、消費低迷に更に拍車がかかる。また、急激な円高で輸出関連企業の収益悪化が深刻化する一方、冬の賞与もカット、企業によっては大幅ダウンとなる等、マイナス要素の拡大により景気回復どころかもっと悪くなる。
		スーパー（経営者）	・年末に消費が増えても、その分、年始の消費が冷え込みそうである。
		コンビニ（経営者）	・毎日のように事業仕分け関係のニュースが流れているが、建設関係などは先々が読めない。先行きが非常に不安であるという人が多い。
		コンビニ（経営者）	・同業他社の店舗が次々と閉店している。改善の兆しが全く見られない。当店も同様に閉鎖を検討中である。
		コンビニ（経営者）	・物が正規の値段で売れず、安くしないと売れない。1社が安くすると、他社も追随して安くする。同じ売上でもデフレにより、売上が前年比100%にならないという状況である。

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
		コンビニ（経営者）	・11月の落ち方はあまりにも急激で、これから寒くなると余計人の動きが悪くなるので先行きは悪くなる。
		コンビニ（店長）	・客単価が変わらない。人数は微減であるが、デイリー食品の減少が見られる。
		衣料品専門店（経営者）	・バーゲン待ちの動きはあるが、バーゲンでも必要でない物は買わない。出掛けると洋服が欲しくなるので、できるだけ外出をしないようにしているとの声もあり、これでは将来良くなるわけがないと困っている。
		衣料品専門店（経営者）	・ボーナスカットなどの影響で、これからの販売は厳しい。
		衣料品専門店（経営者）	・大型店のセール前倒しや大手低価格ファッションストア等のデフレ感のある商材で冬物セールはかなりの苦戦が予想される。商店街単体での集客力は弱く、日々天候に左右される季節感の必要な業態としては先が読みづらく、不安である。
		衣料品専門店（店長）	・商品の単価が下がり始めているが、物流コストは下がらないままなので利益を圧迫している。ボーナス時期でも例年のような活気が感じられない。
		乗用車販売店（店長）	・円高、デフレによって給料が下がるのは非常に困った問題である。補助金財源がいくら残っているか不透明であり、客は購買意欲をどんどんなくしている。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・急激な円高の進行とデフレスパイラルが原因で、悪くなる。
		一般レストラン（経営者）	・円高やデフレの影響で、この先決してすぐ良くなることはなく、もっと悪くなる気がしている。倒産する会社も増えるなど、何か嫌な予感がしている。
		都市型ホテル（支配人）	・先々の販売量も前年比で悪化している。
		旅行代理店（従業員）	・団体旅行の見積件数、問い合わせの激減から、想像もつかない結果になりそうである。
		タクシー運転手	・デフレ宣言後、客が不安を感じ、いろいろな消費に慎重になるという話を多く聞く。今後、繁忙期の年末、正月は半年より落ち込む。
		美容室（経営者）	・ディスカウント店に客が流れている。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・皆、給料やボーナスを減らされ、買物客が減っている。
		設計事務所（経営者）	・当社の仕事は行政が7割で、耐震診断がほとんどであり、来年度で終わってしまう。新政権となり、新たな仕事がほとんどなくなっている。最近の仕事が非常に少なく、仕事の取り合い、投げ売りが起こっている。
		設計事務所（所長）	・客からの発注もほとんどない。ライバル会社でもある同業者も非常に仕事量が少ない。いずれにしてもこれから仕事が増えるという状況は否めない。
		設計事務所（所長）	・今年になって民間物件は一つも決まっていな。その上公共の物件も減少しているので、同業者の間でも人員整理の話が出ている状況であり、悪くなる。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人に関してはゴム印等のセット物が出るようになっており、個人については象牙の実印等の客単価の高い注文が出るようになってきているため、やや景気が上向きになってきている。
	変わらない	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・取引先から上向きであろうとの声が挙がってきている。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・例年、受注量の多くなる時期ではあるが、全体の需要が減っているので前年度比マイナスは避けられない。
		化学工業（従業員）	・受注量の増加の見込みがなく、現状を維持できるかどうかも見当がつかない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・二番底があるようなことも言われている景気で、良くなる要素がないので、大変心配している。
		金属製品製造業（経営者）	・発注先の開発、試作部門の予算削減が続き、政府の予算執行停止の影響もあり、しばらく好転の気配はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・大口の引き合いは来ているが、全般的に引き合いが少ない。来年は新商品の発売を予定しており、業界の展示会もあるので、現状維持以上を期待したい。

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
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・国内で大型トラックが売れないとのことだが、このまま円高が続くと輸出もできない。良くなる要素は今のところ全く分からない。大手トラックメーカーの社長が中国で部品を作るとあるトラックは100万円できると言っていたが、それでは国内で仕事などできなくなる。
		その他製造業〔ゲーム〕（経営者）	・特段の好材料が見当たらない。
		その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・今期中は厳しい状況が続く。また、消費を後押しする材料が無い。
		輸送業（所長）	・今月に受注した配送業務が来年2月くらいまで予定されているので、ある程度は売上が見込める。
		通信業（広報担当）	・この水準から一段と悪化することは考えにくい。
		通信業（総務担当）	・携帯電話市場は2年契約割賦販売の切替え時期を迎えたことから、新規端末をそろえ通信会社変更での新規購入に期待するが、買い控えが見られ、おう盛な販売を予兆できない。
		金融業（審査担当）	・衣料品販売業では、前年同月比で売上は約4割減少となり、かなり深刻な状態となっている。
		金融業（支店長）	・中小企業等金融円滑化法案が可決され、監督官庁は中小企業の資金繰り安定化に向けて金融機関の対応により強く監視の目を光らせており、今後返済猶予の動きが活発化する。
		広告代理店（従業員）	・今後、売上の減少は無いと思うが、増加も見込めない。
		経営コンサルタント	・年末に向けて期待したいが、良くなる要素が見当たらない。
		経営コンサルタント	・12月決算の中小製造業では、例年この時期になると来年度方針に基づく年度計画の作成に入るが、今年は社長が方針打ち出しを先延ばししており、作業が遅れそうである。不透明要素が多く、判断が先に延びているとのことである。どの企業も、もう少し霧が晴れてこないとなたな一歩を踏み出しにくいのではないかと。
		社会保険労務士	・良くなるという要因が見当たらない。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・新規得意先を獲得して売上減を抑える。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・マンション業界としては価格も安定し、賃貸への入居、分譲物件購入のニーズも出てきているが、今月に入り若干足踏み状態になってきている。今後、先月までの若干の上昇傾向はなくなり、年度末の転居が多い時期になるまで活性化は望めない。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・良くなる要因が見当たらない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・1月と2月の内示は出ているが、その数が少し当てにならないという指示付である。輸出が駄目で、内示どおりには出ないかもしれないという注約が付いている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・相変わらず受注が少ないことと、年末を控えて円高の影響がどう出るかが心配である。
		精密機械器具製造業（経営者）	・急激な円高により、輸出が落ち込むことが懸念される。
		建設業（営業担当）	・まだ不安定な状況が続く、年末賞与も削減する企業が多い。設備投資や余暇への投資を企業や消費者が今後控えていく様子が見える。
		金融業（従業員）	・先月取引先の状況が急に苦しくなったため、もしかしたらやや悪くなる兆しが出てきたのではないかと感じている。3か月前は良くなるように感じる瞬間があったが、分からなくなってきたのが率直な感想である。
		金融業（支店長）	・中小企業、会社関係に対する景気対策が少ないことと、見通しが立たず融資の返済が遅れる客もかなり多くなってきている。そのため、今後更にもう一段景気が悪化する。
		不動産業（経営者）	・どこに聞いても、集客をどうしたらいいかという、同じ苦労をしている。
		不動産業（総務担当）	・オフィスの空室率の上昇に歯止めが掛からない状況にある。また、飲食テナントの中には売上の減少により、賃料を滞納するテナントも出始めており、賃貸契約の解除も考えているが、その後に入居するテナントもなかなか見つからず、頭が痛い。
		その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・年度末を迎えるが、明るい状況が見えない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・円高傾向でメーカー、工場系の更なる景気悪化が予想され、このままでは悪化傾向からの回復は難しい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	繊維工業（従業員）	・価格が3けたのジーンズが日本を席けんしている。もはや海外での生産なくして国内消費はあり得ないというのが報道の論調であったが、このままでは国内産業が衰退すると雇用もなくなる。今後の日本の産業の行方を憂慮している。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	・次年度の状況が大きく左右されるなか、先が見えない状況では到底良くなるとは考えられない。会社の体力がどこまで持つか不安である。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・年末から年始、次年度3月期までこれといった新企画もなく、従来品の受注減少も避けられそうもない。見通しはかなり厳しい状況が続く。
		金属製品製造業（経営者）	・今のままで有効な方針を打てなければ、景気は悪くなるに決まっている。円高により日本の競争力は更に低下し、大手は皆海外に工場を作って国内は更に空洞化してしまう。
		金属製品製造業（経営者）	・ものづくりの基本の研究所等も、大企業は外国に設立し、日本の技術がほとんど外国に流出してしまうのではないかと思う。研究機関としては、日本の研究員よりも外国の研究員のほうが安いのだろう。日本からの技術流出を止めるような対策が必要である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・デフレが進行中であるので、今後の見通しとしては非常に悪い状態に落ち込んでいくのではないかと心配している。円高の進行も、重ねて心配の種である。
		建設業（経営者）	・円高や株価下落により年末までに二番底が起ころうとされているが、景気対策がなされていないままである。中小企業の体力は限界に近い。受注しても、デフレのため、利益は全く出ない状況である。技術開発はこちらの本社で行い、量産品は海外で作るようにしているとか、相手先を探しているという話を良く聞くようになっている。
		建設業（経営者）	・まだまだ同業者が多い。
		建設業（経営者）	・デフレスパイラルに陥っている。
		建設業（経理担当）	・予算のついた公共工事の発注は全て出てしまったようである。近くの大型公共工事でも予算が半分しか付かないため、完成が2年ほど延びるといふ公告が出ている。
		輸送業（経営者）	・12月は、以前は新年に向けて取扱量が増加する月であったが、近年はそういったこともなく、12～2月は稼働日も年末年始休暇等で減少するため、悪化する。
		輸送業（経営者）	・政府のデフレ発表は、まさに現状を認識している。そのようななか、具体的な景気浮揚策が示されないまま、デフレスパイラルの中にどんどん落ちこんでいる状況で、景気は非常にまずい方向に向かっている。
		輸送業（総務担当）	・受注量が少ない上に、得意先からは更なるコストダウンの要請が来ている。年末から年度末にかけて、出荷量が低調で売上が伸びず、資金繰りが非常に厳しい。
		金融業（渉外・預金担当）	・急速なドルの下落に円高が誘発されている現状では、本格的な回復は望めない。大手自動車会社の裾野は広く、アメリカでのリコール問題の成り行き次第では、円高との相乗効果で更に悪化する可能性もあり、影響が懸念される。
		不動産業（従業員）	・土地の購入希望において、住宅地には、まだ成約率は低いものの申込はある。企業系、設備投資関係についての申込、依頼は激減している。
		経営コンサルタント	・耐えている中小企業の息切れが発生する。
雇用関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新年なので、新しい動きとして何かをやらなければならないという企業が増えてきている。もう底を突いたということで、これからは徐々に元に戻り、少しは上向きになると予測している所が多い。そのようななかで、求人も増えてくる。
		人材派遣会社（支店長）	・一部業種において、景気がわずかながらも良くなる企業もあり、派遣ニーズの増加が見込まれる。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・大企業での景気回復が、そろそろ中小企業にも波及してくる。
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・雇用調整に関する助成金の申請事業主の多くは零細な製造業である。幾分か受注により休業規模に若干の縮小が見られるが、まだ受注は一時的なもので、本格的な表れでない状況が続いている。

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
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・中小企業の社長達と話をしたが、円高も徐々に進行しており、燃料費も上がるのではないかと予想している。他にも、先々に良い傾向を示すものが何もない。新政権に期待しているが、具体策がないので、良くなる見通しがないという人がほとんどである。
		人材派遣会社（業務担当）	・年末の繁忙分を除いて通常の仕事量はどうか考えると、全体的な物量は低迷している。派遣先の物流倉庫では空気が目立ち、大物流センターがしゅん工したのにもかかわらず、入居企業が決まらない例もある。
		人材派遣会社（営業担当）	・現状、市場回復があまり見込まれないため、人材業界に関しては、引き続き厳しい状況が続く。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・夏以降、求人数の動きはさほど変化がないものの、業種が増えつつある傾向にあったが、ここにきて求人数が急減している。年末年始に向けての臨時的な求人の動きもあまり期待できない。
		職業安定所（職員）	・せっかくトンネルの出口が見えてきた感のある産業においても、デフレのなかでは、企業収益はいわゆる帳消しとなりかねないことから、すぐに大きな雇用投入は期待できそうにない。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の申請が減少を示す動きが見られず、求人が増加に転じる傾向が見られない。
		職業安定所（職員）	・10月の有効求人倍率は上昇傾向にあるものの、完全失業者数及び雇用調整助成金等の申請件数は増加傾向にあり、変化は見られない。
		職業安定所（職員）	・求職者数は以前と同じ高い状態で止まっているままで、求人数は増える状況になく低い数字となっているため、就職困難な状況に変わりはない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・クライアントのメーカーの生産背景などから、ここに来て底は打ったようではあるが、求人案件に結び付く状況ではない。海外で特殊な技術系あるいは経験者についてはたまにあるが、全般的な動きとしては上昇とみることはできない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・円高になりつつあり、企業等の収益に影響し、なかなか採用に踏み切れない状況になってくる。
やや悪くなる		人材派遣会社（支店長）	・派遣依頼数が少ない市場で、競合他社との単価競争により、請求額が下落している。また、派遣単価は高いとの理由で低賃金のパート、アルバイトや契約社員で代替する企業も増えており、業績にも影響し、労働者の所得低下も招いている。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大手の手控えは、全体のマーケットを縮小させる。中小が頑張ったとしても、前年比でマイナス推移は避けられない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・年末が近づくにつれてサービス業の人材採用の動きが活発であったり、新年度に向けた採用計画の話が出てくるのがこの時期であったが、今年はほとんどそのような話が出て来ない。売上が下がっているため採用を見直す企業も相変わらず多く、見通しは暗い。
		職業安定所（職員）	・政策効果により、自動車、電気が持ち直しているが、先行きが不透明で、雇用数の増加にはつながっていない。有効求職者数も増加を続けており、年末に向けて失業者は更に増加する。
		職業安定所（職員）	・求人の減少傾向、また求職者の増加傾向が引き続いている。また、事業所においては休業を実施し、雇用調整助成金を申請する事業者が継続して多くなっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・中途採用市場そのものが、縮小している。需要が極端に減少しているため、人余り状態は続きそうである。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・新卒学生採用数については、来年度予定を今年度より減少又は中止する企業が増加している。
悪くなる		求人情報誌製作会社（広報担当）	・これだけ市場が荒れてしまうと、景気指数が戻ったとしても、実質的に戻るのとは不可能ではないかと考えている。

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
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・9月以降の内定者は数名である。1人の求人100名以上の応募があるとのことで、多い企業では400名も応募があると聞いている。

### 5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	一般小売店〔土産〕（経営者）	・行楽、観光といったレジャーにお金を有効活用する人が増えているため、今後は良くなる。
	やや良くなる	百貨店（営業企画・販売促進）	・シーズンに入っても冬物に動きがないため、年末に向けて早期の割引セールが始まると予想されることから、今後はやや良くなる。
		家電量販店（店員）	・高額商品に関する問い合わせが増えている。
		乗用車販売店（経営者）	・年末に新型車の発表があるため、それに向けて需要が喚起される。
		乗用車販売店（営業担当）	・ハイブリッド車、減税対象車の販売、登録がようやく数字に表れてきており、メーカー、販売店共に来年3、4月までは数字は上向いてくる。
		旅行代理店（経営者）	・円高によって、海外旅行が増える。来年は上海万博等の大型イベントがあり、年が変われば良くなる期待がある。
		住宅販売会社（従業員）	・大手自動車メーカーの業績は赤字ながらも改善しているため、今後は来客数が増える。住宅へのエコポイント制度も、追い風となる。
	変わらない	商店街（代表者）	・来客数が少ないため、新商品を開発して店頭に並べても、客にアピールする機会が極端に少ない。そのため、今後も現状並みで推移する。
		商店街（代表者）	・人出があまりない。客は購買意欲はある様子であるが、購買単価が上昇してこない。今後もそのような状況が続く。
		商店街（代表者）	・景気が良くなる要素が見当たらない。ほんの少しの揺れによって、また落ち込んでいく状態である。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・今後は繁忙期に入るため少しは良くなるが、客は価格に対して相変わらず厳しいため、現状維持が続く。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・地場産業が不景気であるため、どうにもならない状態が今後も続く。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	・賞与が減少している企業がほとんどであるため、景気が持ち直す材料は乏しい。
		百貨店（売場主任）	・本格的な寒さが到来しないこともあり、コート類、防寒着の売上が悪い。客は身の回り品の購入を控えており、この傾向は今後も続く。
		百貨店（売場主任）	・厳しい状態はまだ続く。来月はクリスマス商戦もあるが、客は年明けのクリアランスまで待って買い控えるため、売上はあまり伸びない。
		百貨店（企画担当）	・客の百貨店離れをひしひしと感じる。今後はボーナス減少等の影響もより強く受けるため、努力をしても、百貨店離れは食い止められない。
		百貨店（経理担当）	・全品目にわたって、不調である。来客数の減少もあるが、それ以上に売上の落ち込みが激しく、今後も厳しい状態が続く。
		百貨店（販売担当）	・客がこれまで定価品の購入を控えていた分、セール品の売上にはやや期待できる。しかし、セール終了後の反動が懸念される。仮にセールの売上が好調でも、その後定価品の販売に移行した時に、売上がどうなるか不安である。
		百貨店（外商担当）	・多少なりとも利益を上げている中小企業経営者や開業医まで周囲の目を気にしているため、買い控えは更に進む。
		スーパー（店長）	・衣料品の売上は前年の75%前後と最悪の状況が続いているが、暖冬傾向もあって今後の回復は望めない。また、低価格商品の購入が当たり前になってきており、回復する見込みはない。
		スーパー（店長）	・当地域は自動車関連企業に勤務する人が多いが、一部車両の製造は増えている様子であるが、全体的にはまだまだ良い状態ではない。それが所得に影響するため、今後も良くならない。
		スーパー（店員）	・クリスマス、年末と単価が上昇する時期に入るが、予算も前年の95%前後とかなり厳しく、今後も状況は変わらない。
		スーパー（販売担当）	・店舗の改装効果はあったが、今後は以前の状態に戻る。

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）	・安価な商品を購入する傾向は、今後も継続する。		
		コンビニ（店長）	・繁華街の人出はこの2、3か月間全く変わっておらず、特に金、土曜日の夜は回復していないため、今後も現状並みが続く。		
		乗用車販売店（従業員）	・エコカー購入補助金の期間延長次第である。最需要期の3月決算に向けて、いろいろなイベントを企画していく。サービス工場への在庫促進キャンペーンも行っており、成果は既に少しずつ出てきている。客は全くお金を出さないというわけではなく、環境は厳しいながらも、現状を維持できそうである。		
		乗用車販売店（総務担当）	・エコカー購入補助金の効果は、しばらく続く。		
		一般レストラン（経営者）	・良くなる要素は見当たらない。年末年始は、他にお金を使う人が増えると思われるため、飲食店の利用は更に減る。		
		一般レストラン（スタッフ）	・新規の客がなく、客の顔ぶれは同じである。このままでは、景気は良くなる見込みがない。		
		都市型ホテル（従業員）	・予約数に変化はみられない。		
		タクシー運転手	・客からは、景気が良くなっているとの話題はほとんど聞かれず、悪いとか悪くなっているとの話題が多い。良い話題がないため、今後も良くなる見込みがない。		
		テーマパーク（職員）	・来場者数は好調を維持しており、今後も現状並みが続く。		
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・入校に対する問い合わせ件数は、横ばいで増加していない。		
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・元請の受注状況などを考慮すると、この先は現状維持となる。		
		やや悪くなる		商店街（代表者）	・デジタルテレビ等の売行きは悪くないが、ここにきて単価の低下が激しすぎる。省エネ家電のエコポイント制度の延長は歓迎するが、今後も単価の低下が続けば、収益悪化につながりかねない。
				一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・ボーナスの減少が、今後の景気に悪影響をもたらす。
				一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・単価が低い商品へと流れ、購入量も減らす傾向は今後も変わらない。自然食品がどうしても必要な客以外は、買い控えが続く。
一般小売店〔食品〕（経営者）	・急激な円高、株価の下落に加えて、客もボーナスの減少を実感されている様子である。買物は割安な商品に流れて、デフレは加速する。当店では早めにクリスマス商品を出したが、今のところ売上は半分以下で、量を減らすことを検討している。今後景気は急激に悪化する。				
一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・企業交際費、広告宣伝費、家庭で言えば、お父さんのお小遣い、お付き合いの幅は、企業収益が上がらないことや、不透明な給与のために削減されると考える。今後もどんどん悪くなる。				
一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・新政権による経済対策が実施されないため、先行きは不安である。				
百貨店（企画担当）	・現在の来客数は、来店促進という手法では太刀打ちできないほど落ち込んでいる。品ぞろえやイベントはもちろん、立地条件や店舗の魅力があっても、来客数を増やすことはできない。この来客数では、売上によってコストを回収できない。				
百貨店（企画担当）	・来客数、買上客数、客単価共に、大きく悪化している。前年11月に大幅な売上減少が始まって以降、既に一巡しているが、前月までと同様に推移しているため、今後も急激な回復は望めない。				
百貨店（販売担当）	・ボーナスの減少が実感されるため、今後は購買意欲が低下し、内向きな節約モードに入っていく。メーカーも在庫を絞り、売れ筋商品への特化がますます進むため、同質化は更に顕著になり、買物の楽しみも失われていく。客の商品を吟味する目は厳しくなり、価格と価値のバランスのハードルが高くなるため、価格の下落傾向は今後も続く。				
スーパー（店長）	・価格破壊して安売りしているスーパーでは、若干動きがある。しかし、通常価格での販売は非常に厳しく、単価の低下と買上点数の減少によって、今後も売上は増えない。				
スーパー（営業担当）	・ボーナス支給額が過去最低になり、今後は貯蓄性向が高まり、買い控えが増える。				



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）	・一時は工場労働者が増えて、不景気は底を打ったと思われたが、最近の円高などの影響により、自動車産業の動向に依存する当社の来客数等は、更に厳しくなっていく。
		コンビニ（店長）	・例年1、2月は売上が減少する月であるが、今年の年末商品の予約状況は、前年比で3分の1にも満たない。
		衣料品専門店（経営者）	・安い物しか売れない。周囲も暗い話題ばかりであり、今後やや悪くなる。
		乗用車販売店（営業担当）	・所得が減少しているため、今後景気は悪くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・エコカー購入補助金や減税の効果は、薄れつつある。新型車の発表やモデルチェンジも当分見込めないため、販売は一層厳しくなる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・自分も含めて周囲では、ボーナスが出ないか、カットされている。今後、この影響が出てくる。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・名古屋の小売店は、自動車産業の景気に左右される。円高傾向にあるなか、年末商戦は、前年と同様に厳しくなる。
		一般レストラン（スタッフ）	・冬のボーナスは厳しい様子であるため、12、1月は厳しい。
		都市型ホテル（支配人）	・ボーナスにもあまり期待ができないため、正月から春休みにかけて、個人、企業共にホテル需要は今まで以上に厳しくなる。
		都市型ホテル（営業担当）	・デフレを意識して、購買意欲はなくなっている。クリスマスや正月の受注も、前年と比べると鈍い。
		旅行代理店（経営者）	・円高は企業収益に打撃を与えるため、ボーナスは望み薄である。それが年末年始の個人需要に影響するとともに、企業関係がコストを引き締めることを通じて、関連企業や消費に対して様々な影響を及ぼす。
		旅行代理店（経営者）	・当分の間、良くなる見通しは立たない。
		旅行代理店（従業員）	・第4四半期は例年団体旅行が少ないことに加えて、新型インフルエンザ関連で旅行やイベントの中止、延期がある。ヒット商品を生み出せず、激安ツアーを販売するだけでは、利益の上積みは期待できない。
		旅行代理店（従業員）	・前年は暖冬であったが、今年はそれ以上の暖冬になる予想がある。そのため、雪不足に伴い、冬季スポーツの関連商品はほとんど売れなくなる。
		テーマパーク職員（総務担当）	・忘年会などの予約状況は、例年と比べて少ない。
		パチンコ店（経営者）	・1円パチンコなど販売単位の多様化によって、業界全体の売上等は今後も著しく減少する。
		理美容室（経営者）	・客との会話では、ボーナスが出ないかもしれない、危ないかもしれないという話題ばかりであり、今後も厳しくなる。
	悪くなる	商店街（代表者）	・円高は輸入業者にとっては良くて、全体的には悪い影響を与えらると思われる。耐久消費財に関しては、消費者は高額商品の購入は我慢し、必需品は購入しても単価が下がる。最近、閉そく感が強くなっていると感じられる。
		百貨店（販売担当）	・ボーナスの減少や円高など、良くなる要素は見られない。ジュエリー業界では、金の価格が値上がりしていても、この現状では価格に転嫁できないため、利益を圧迫して今後はますます厳しくなる。
		コンビニ（企画担当）	・大手自動車メーカーでは、来年夏のボーナスの減額も発表しており、悪化はあと半年は続く。また、財政赤字も拡大する様子であり、近い将来の増税は必至である。
		コンビニ（経営者）	・例年12月はお歳暮商品の売上や飲食店での忘年会があり、売上は一番多くなる月である。しかし今年は様子が異なり、法人関係がお歳暮の購入数を減らしたり単価を下げたりしているばかりか、完全に廃止する企業もある。9月以降、飲食店の売上減少は非常に大きく、忘年会の予約も全く入っていないと聞くため、この先も悪くなる。
		コンビニ（商品開発担当）	・近隣地域に労働人口の増加が見込めず、コンビニの利用増も見込めない。回復の糸口がつかめない。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・消費者は必需品以外は安い商品に向かうため、今後も下げ止まらない。
		住関連専門店（店員）	・ボーナス商戦にも、明るい材料はない。
		住関連専門店（営業担当）	・住宅、ビルの新築・改装物件、公共工事共に、見通しは厳しく、新築物件の減少も見込まれる。

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
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・前年から、プレゼントの下見は少なく、予算も減少しており低価格志向は強まるばかりである。今年も、形だけのプレゼントになりそうである。景気の回復はなかなか見込めない。
		高級レストラン（スタッフ）	・忘年会の予約人数、単価共に、前年の急落した水準にも達しない可能性が高い。
		一般レストラン（経営者）	・明るい見通しは全くない。異業種の客も頭を抱えている。年末になっても客が入らないならば、年を越せないのではないかと不安もある。
		スナック（経営者）	・客との会話では、来年も企業業績が良くなる兆しがないため、給与、ボーナスが減ることを心配している様子を感じられる。今後は無駄な飲食はますます削られるのではないかと、こちらも心配である。年内は営業しても年明けに閉店する話もよく耳にする。来年も良くならない。
		観光型ホテル（販売担当）	・毎年実施されてきた、2か月間で約4千人の宿泊宴会が、不況のあおりで全面的にキャンセルされた。これを補う受注を得ることは、今からでは不可能である。
		都市型ホテル（経営者）	・家庭の所得が不安定で、減少傾向にあるため、買い控えが生じている。自律的な回復には、まだかなり時間が掛かる。
		旅行代理店（経営者）	・今後の予約の入り方は、前年よりも悪い。見通しが立たない。
		旅行代理店（経営者）	・省エネ家電のエコポイント制度やエコカー減税によって、一部の業種では景気後退から脱却したようであるが、それが他業種に波及するにはかなりの時間が掛かる。悪い状況がしばらく続く。
		観光名所（案内係）	・ボーナスが出なかったり、出ても非常に額が少ないサラリーマンが増えている。支出できるお金は減るばかりであるため、景気は良くならない。
		理容室（経営者）	・どんどん景気が悪くなる。店の客にとっても厳しい世の中になっている。
		設計事務所（経営者）	・9月から突然、仕事量が減少している。個人案件の落ち込みは以前から続いているが、企業案件の減少が顕著であり、今後は一段と厳しくなる。
		住宅販売会社（経営者）	・所得の減少によって、銀行から借り入れできる金額が低下してきている。そのため、今まで住宅購入できた人が、今後はできなくなる。
住宅販売会社（従業員）	・同業他社の倒産が重なり、住宅ローン返済の遅延問題などの報道もあって、市場は更に冷え込む。長期借入が必要となる住宅の購買意欲は、今後一段と低くなる。		
企業動向関連	良くなる やや良くなる	輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・現状では、エコカー関連部品を製造する企業は良くなっているが、そうでない企業の仕事はそれほど増えていない。しかし、今後は輸出が多少上向く。
		輸送業（エリア担当）	・在庫調整が終わって、通常の物流に戻りつつある。ただし、様子を見ながらであるため、緩やかな改善である。
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量共に、今後も現状維持が続く。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・今後更に回復する雰囲気にはない。発展が望める事業や投資先が見つからず、余剰資金の活用ができない。閉そく感がある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先からの年始の仕事量は、年末と同じ程度があると見込んでいる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・自動車分野では来年3月まで、情報通信分野では今年12月までは、受注の確保が出来る。しかしその先は、極めて不透明である。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・事業仕分けによって、デジタル化対策予算など景気を刺激する予算が大幅に削られることなどから、先行きは不透明である。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・長期的な注文量に、特に変化はみられない。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・エコカーの購入補助金が来年9月まで延長される見通しであるため、今後も変わらない。
		輸送業（エリア担当）	・前月と同じように、自動車関連の設備投資の仕事が全くない。橋りょう等の輸送もストップしており、いつ動き出すのが、先が見えない。

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
		輸送業（エリア担当）	・トラックが動いておらず、物の流れは停滞している。例年ならば年末は様々な物を入替え、新しくしていく時期であるが、今年末は足踏み状態にあり、将来の景気回復も見込めない。
		通信業（営業担当）	・円高の影響はこれから出てくる。しばらくは、景気は変わらない。
		金融業（企画担当）	・企業の売上が増えてこない、景気回復にはつながらない。円高が進んでおり輸出企業が厳しいなかで、個人の収入が増えない限り消費等の内需も拡大しないため、当面は現状が続く。
		不動産業（開発担当）	・土地の売買取引は低い水準で安定しており、今後大幅に増えるとは考えにくい。
	やや悪くなる	紙加工品〔段ボール〕 製造業（経営者）	・原材料価格が低下しないなか、販売価格は低下傾向にあるため、受注量を維持できても利益率は低下していく。受注量を増加させるための行動が、デフレを促進する要因となっている。
			化学工業（企画担当）
		金属製品製造業（従業員）	・安値での受注を余儀なくされるため、今後も、忙しくても利益にはつながらない状態が続く。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・受注量の減少や受注確定時期の遅れが懸念されており、今後の操業度の維持も懸念される。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・自動車部品の製造設備は在庫処分が続いており価格が下げ止まらない。円高で価格競争力が失われ、原価を下回る価格でも受注できない状況が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・円高の影響もあり輸出が非常に困難になっているなか、販売価格の値上げができない環境にあるため、受注は減少する。
		輸送業（経営者）	・円高の進行と需要の先食い懸念により、荷主の国内生産量は低迷する。また、物価の低下は、物量が変わらなくても運賃を下落させる。
		輸送業（従業員）	・荷動きが低調であるうえに、物流でもデフレ傾向が顕著になってきているため、運賃は下落傾向にある。
		輸送業（エリア担当）	・円高によって、大手自動車メーカーでは、更に経費を削減する動きが広がる。
		金融業（従業員）	・大手自動車メーカーの関係者に先行きを聞くと、一時的に生産が増えている企業もあるが、ハイブリッド車など一部の車両のみであり、全体的には良くないとのことである。関連子会社でもボーナスを半分カットされている状況であるため、今後も良くならない。
広告代理店（制作担当）	・冬のボーナス支給額が大幅に減った企業が増えており、年明けも明るい見通しは立たない。		
悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・販売価格の低下が顕著であり、取引先でも低価格商品が売れている。その一方で、原材料や重油は値上がり傾向にあるため、企業の収益悪化が見込まれる。	
	鉄鋼業（経営者）	・公共事業の遅れや廃止などで、各企業の設備投資意欲は大幅に減退している。	
	金属製品製造業（経営者）	・問い合わせ件数が減少している。	
	電気機械器具製造業（企画担当）	・急激な円高によって、輸出産業はかなりの打撃を受ける。	
	輸送用機械器具製造業（経営者）	・来年3月から、自動車は減産となる予測が出ている。周囲の企業も悪化するため、仕事量は減少する。	
	不動産業（経営者）	・金融機関からの短期融資が受けられない状況にあり、今後は厳しくなる。	
	不動産業（管理担当）	・オフィス需要の落ち込みは、今後更に広がる。単価の低下や空室率の上昇も想定される。	
	経営コンサルタント	・円高によって、各企業は経費節減を進めて、設備投資も控えるため、住宅、建物、設備投資への需要も減少する。またボーナスの減少も、住宅需要を抑制する。不動産業にとっては、マイナス要因が多い。	
	その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・上期に引き合い件数が少なかったため、下期の見通しは良くない。	
雇用 関連	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
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	・年度内は、顧客企業の状況に大きな変化はない。
		人材派遣会社（経営者）	・地方都市における求人は、ここ半年間以上、ほとんどない。さらに、円高等の影響もあり、企業のIT投資予算はますます削減される。
		人材派遣会社（支店長）	・求人数は、一部の業界では持ち直し始めている。今後も、求人数現状並みで推移する。
		人材派遣会社（支店長）	・大手自動車メーカーが赤字であるため、新規雇用に対しても、非常に厳しい状況は続く。設備投資も行われず、設備系の周辺企業でも厳しい状況に変わりはない。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・2、3か月先は、派遣契約期間の関係で、現状を維持できる。しかし、来年2、3月以降の見込みはまだ立っていない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・年度末までの求人は、既に見通しが立っている。年度末以降の計画が明確になるまで、当面は変化がない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人をしている企業数に、増加の兆しはみられない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・まだ底打ち感を感じられず、今後も同じような状況が続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・一般求人では、製造業の求人がほとんど止まった状態にあり、しばらくは改善する環境にない。今後も底ばい状態が続く。
		職業安定所（所長）	・輸送用機械器具製造業の一部では、減税効果による増産の動きがあるものの、求人数の増加には反映されておらず、今後も変わらない。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の申請件数は相変わらず多く、新規の相談も続いている。求人企業の開拓をかなり強化して、求人数は上昇してはいるものの、全体的には低水準で推移している。大量解雇の相談もあり、先行きは見えない。
		民間職業紹介機関（職員）	・医療系では少し明るさが出てきているものの、各社共にますます慎重になっている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・企業は景気の先行きに対してかなり不透明感を持っているため、採用計画はなかなか決まらない。
やや悪くなる		人材派遣会社（社員）	・忘・新年会の時期を過ぎると、求人数の減少は避けられない。どれくらい減少するかは、予想も付かない。
		人材派遣会社（社員）	・早期退職を募る企業が、徐々に増えてきている。求職者数は増加するが、求人案件が少ないため、失業者が増加する。
		人材派遣会社（営業担当）	・円高とデフレに伴う企業の収益悪化により、雇用者数の減少は今後も続く。
		職業安定所（職員）	・景気動向は、まだまだ不透明である。企業では現在の設備や雇用の維持に苦勞しており、今後の見通しは立っていない。それに加えて円高の影響も大きく、非常に厳しい状況が今後も続く。
		職業安定所（職員）	・年末に向けて、人員整理や廃業、統廃合等の企業整理の情報が若干増えている。
悪くなる			

## 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	通信会社（営業担当）	・新商品の潤滑な入荷に伴い、コンスタントな販売が見込める。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・半年前から客の買物動向をみていると底だと思われる。地産地消等をうたい文句に販売している現状では、これから先は少し良くなる見方をしている。
		タクシー運転手	・冬場で足元も悪くなり、依然として節約傾向にあるものの、新年会等で飲酒の機会が増えるなど、現状よりは良くなる。
		通信会社（営業担当）	・年末年始は客の動きが活発になるが、2月には逆に落ち着いてしまうため少し動きが鈍化する。
変わらない		商店街（代表者）	・自治体を挙げて消費拡大セールを行っているが、いまひとつ盛り上がり欠ける。眠っていた消費を呼び戻すほどのことはなく、「たまたま買ったら得をした」程度の状況である。年末にかけても、購買力を増すような兆候はいまのところない。

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）	・回復の兆しを感じられず、厳しい状況が続く。特に冬物の主力である防寒衣料の売上が前年比8割程度の実績で推移しており、今後も伸びる気配が無い。2、3か月後には春物衣料が動き始める時期を迎えるが、ヒット商品の予測も無く、このまま厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・ボーナス支給も良いとは言えないため、買物意欲は上がらない。
		コンビニ（経営者）	・ここ半年近く、売上は前年比83～84%が続いており、急に良くなる要素は見当たらない。
		コンビニ（店長）	・冬期間に入るので、2月までは現状が続き、これ以上の悪化は考えられない。ようやく下げ止まったが急速な回復は望めず、回復は3月以降になる。
		衣料品専門店（総括）	・政府のデフレ発表で今後さらに消費者は支出に対して敏感になっていく。また冬の賞与が支給されても貯蓄などに回し、消費が回復するとは思われない。
		家電量販店（経営者）	・エコポイントが継続される前提で現状維持であろう。継続がなければ悪くなると予想される。
		家電量販店（店長）	・円高や今後の政権の対応により変化するが、現状では、景気が上向くような動きが期待できない。
		乗用車販売店（経営者）	・自動車購入に対する政府補助金の消化状況が公表され、それから判断するとしばらくは現状が維持できる。
		乗用車販売店（経理担当）	・環境対応車中心ではあるが、今期中は好調な販売を期待している。しかし、現政権の税制の方針次第では風向きが変化する。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・単価が下がっている傾向に合わせて、低単価商品やディスカウント商品を投入している。しかし、価格低下分に見合った売上を上げるには、前年比130%程度の売上を上げる必要があるが、現状では同110～115%程度にとどまっている。この傾向は簡単には変化しないであろう。
		高級レストラン（スタッフ）	・12月は忘年会シーズンに入るが、前年比103%の受注状況である。個人ターゲットのクリスマスは最低単価を前年比75%に下げたが、曜日巡りが悪いので例年の客数確保は厳しい予測をしている。
		観光型旅館（経営者）	・忘年会の時期だが、予約状況は前年比10%程度減っている。また、新年会の予約状況も同程度の減少率である。
		観光型旅館（スタッフ）	・今後の予約状況は、11月が前年比91%、12月が同115%と改善したかにみえるが、前年の宿泊者数減少が12月からであり、実態は前年と変わらず、回復傾向は見えない。2月以降も楽観できる状態ではない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約は今一つであり、低価格志向が強い。
		タクシー運転手	・景気が良くなる要素が今のところ見受けられない。
		通信会社（社員）	・補正予算の執行による景気浮揚が始まっているものの、政権交代による施策の不透明感が回復基調を鈍らせている。
		通信会社（役員）	・同種サービスを取扱う競合他社との顧客の奪い合いも激化しており、新規需要開拓と合せた中期的な契約者数の大きな増加は期待できない。
		その他レジャー施設（職員）	・売上高は横ばい傾向で、新規入会状況及び地元企業の動向から判断して早期での景気回復は期待できない。
		美容室（経営者）	・12月のボーナスが期待できない。
		住宅販売会社（経営者）	・見込み客の行動を見ると、現状と変わらない。
	やや悪くなる	一般小売店〔書籍〕（従業員）	・ボーナス減少をはじめとして客の財布のひもは固く、購買数、客単価とも落ちていく。
		百貨店（売場主任）	・ドル安傾向が継続し企業の収益悪化が当分続きそうである。市場での明るい話題に乏しい。
		百貨店（売場担当）	・ボーナスの減額が消費の落ち込みの大きな要因となろう。
		スーパー（店長）	・冬場でもあり外出する機会が減少する。さらに、今まで安売りで集客していたが、これ以上価格を下げられる状況ではなくなっているので来客数は伸びないであろう。
		コンビニ（経営者）	・弁当をはじめとして低単価になっていることに加え、商品の買い合わせ企画も不発に終わった。目的の商品だけを購入していく客が多くなる傾向にある。
		家電量販店（店長）	・使用している古い製品でも、壊れない限りは現状のままで我慢している客が多くなった。買換え時も、欲しい商品よりも最終的には予算内に収まる商品を探している。ますます、買換え渋りや単価下落の傾向が見受けられる。

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
		一般レストラン（スタッフ）	・年末年始は、お金に余裕のある人は円高で海外へ、お金に余裕のない人は家で過ごし近場で外食、ショッピングの傾向が強まると考えられる。また、父親の突然の失業で進学を諦めるアルバイト学生もおり、デフレ傾向、ボーナス減少、倒産件数増加等で消費控えは続く。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストラン利用客の回復感は乏しく、また、宿泊、宴会の受注状況の低迷など先行きについても増収の見込みが感じられない。
		競輪場（職員）	・長期的にみると全体的な計数が下降気味に進んでいる。
		住宅販売会社（従業員）	・地価の下落が今後も続くと考えられるため、景気の明るさが見えない。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場来場者数、イベント来場者数ともに減少しており、客の動きは今後悪くなる。1件あたりの契約金額も低下傾向が続いており、まだまだ継続しそうである。
	悪くなる	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・政権交代後2か月が経過したが、景気対策の施策が出てこない。また、事業仕分けを見ていても、官公庁の予算も来年度は心配になってくる。
		百貨店（営業担当）	・デフレがまだまだ続くと考えられる。低単価志向、不用不急の物は買わない消費態度からすると、お歳暮、クリスマスなどに対する支出はかなり厳しくなると予想できる。冬のファッショントレンドであるコートやブーツの動きも厳しく、しばらくは現状のまま続く。
		スーパー（店長）	・ボーナスの支給額の低下も予想され、実需に基づく日用品の売上は上がると予想されるものの、大型家電など高単価商品については期待が持てない。
		スーパー（総務担当）	・冬のボーナスは、ほとんどの企業が昨年より更に減少することが必至なため、クリスマス、年末も消費は低迷しそうである。
		衣料品専門店（経営者）	・ボーナスの減額支給や倒産等で消費については、明るさが全く見えず、今後売上確保を望めない。
		衣料品専門店（経営者）	・多くの企業が値下げ競争に突入している。このデフレスパイラルは企業の収益などに悪影響を及ぼすため、長引くと思われる。
		乗用車販売店（経営者）	・客の購買意欲が、国の施策に期待し、頼りすぎる傾向が強くなり、キャンペーンなどのイベントにも反応しなくなった。
		自動車備品販売店（従業員）	・核となる商品も無く、年末に向け単価の高い商品販売も厳しい状況にある。また、天候も長期予報では暖冬予報で冬物商品の販売に大きく影響を与える。
		住関連専門店（店長）	・住宅着工件数等をはじめとして、まったく良くなる兆しがないのが現状である。
その他専門店〔酒〕（経営者）		・今までが底だと思っていたが、依然として底が見えない状況になっている。苦しい状況が長期間続き、さらなる忍耐が必要となってきた。	
スナック（経営者）	・先々の見込みが立たない様子、また、ギリギリのところまで頑張っている様子が客からうかがわれ、悪くなる方向に向かっているように思える。		
旅行代理店（従業員）	・一段の円高傾向により、旅行の手控えが多くなるであろう。		
テーマパーク（職員）	・近隣の宿泊施設や旅行業者の先行きの予約状況によれば、団体客はもちろん個人客も、現在の所得や雇用不安の影響からか、旅行の申込が大幅に減少する傾向がみられる。翌年に向け全体としてさらに悪化する。		
住宅販売会社（従業員）	・所得の関係でローンの借入額が抑えられる低価格帯の客層にとって、長期優良住宅や太陽光発電などの優遇制度があっても需要喚起につながらない。		
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・営業部からの情報で今後も受注量が増える見込みである。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・消費低迷・円高・低価格志向と厳しい現状に加え、政権交代後の経済運営への不安もあって先行き不安が募る。
		繊維工業（経営者）	・輸出は円高傾向、国内は消費低迷となっているため不安要素が多く、先行きは全く不透明である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・今のところ3か月先、半年先にいい話はなく、この業界では見通しが立っていないというところが大多数である。
金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注の入り具合は、現状と変わらない。		

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
		一般機械器具製造業（経理担当）	・急激な円高の影響等、業績悪化要因が出てきた。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・IT分野の部品に対する需要が上がらないため、現状維持がやっとであろう。むしろ客先は決算に向けてこれから生産量を落とす可能性があり、今後春先までは厳しい状況が継続する。
		精密機械器具製造業（経営者）	・特に国内向け商品の受注量は少しずつ増えつつあるものの、ここへ来て円高が急速に進んでおり、当社では約半数が海外向け商品であることもあり、今後の成り行きについてはなんともいえない状況である。
		輸送業（配車担当）	・輸送量は当面増加する様子はない。特に鋼材が減少している。
		税理士（所長）	・かなりの円高が進んでおり、輸入関連の商材価格が下落し始めている。一時的には個人の消費が量的ににぎやかになる期待感はある。しかし、長期的に見れば、国内における生産設備がますますの円高で海外との競争力を失っているため、雇用も含めて生産力が相対的に落ちるであろう。国内の為替対策が大事な時期である。
	やや悪くなる	食料品製造業（企画担当）	・販売価格の低下が進んでいる環境の改善策が現時点では見当たらない。ここ2、3か月は価格低下の影響がより大きく出てくる。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・回復基調であったが、11月下旬の円高が影響し特に輸出が止まると思われる。
		輸送業（配車担当）	・円高が続くようであれば、繊維関係、機械関係等の輸出が鈍り、これに伴い物の動きが悪くなり、今後さらに景気が悪くなる。
		金融業（融資担当）	・直近においては再び円高に進む傾向が見られ、その動向によっては企業収益に影響がでる。
		不動産業（経営者）	・法人、個人を問わず、活発な取引の話が聞けない状態になってきた。
新聞販売店〔広告〕（従業員）		・小売業からは、商品が売れないため、チラシ制作料の圧縮を強いられている。エリア・サイズ・回数などいろいろな形で折込チラシに影響が及んでくる。	
司法書士		・不動産業者、分譲マンション業者から、資金繰りが厳しいとの話をよく聞く。	
悪くなる	建設業（経営者）	・政権交代による公共事業の補正予算の執行停止と翌年度公共事業予算の概算要求14%減により、確実に工事は減り競争は激化する。さらに、「20万業者でも多すぎる」という発言で心理的にも経営意欲を失い、倒産、廃業業者が多発するであろう。	
	建設業（総務担当）	・今後も工事発注量の増加が見込めず、ますます受注競争がエスカレートし、環境の改善が見込めない。	
	金融業（融資担当）	・米国の大手金融機関の破たんの後、悪いながらも落ち着き始めた状況からここへきてドバイショック、円高、株安、政権交代後の経済対策の不透明さなどが相まって、懸念していた2番底が現実のものとなろうとしている。このような懸念は客からもよく聞かれるようになった。	
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）	・本来ならば、暮れにかけて一時的需要も発生する時期であるが、企業からの人材照会すらない状況である。
		人材派遣会社（社員）	・年初から一時的なもの以外にほとんど求人はなく、3か月後もこの状況に変わりはない。
		求人情報誌制作会社（編集者）	・大手工場の求人の見込みが望めない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・新聞広告の発注状況は、依然厳しい状況が継続しており、先行きは不透明である。
		民間職業紹介機関（経営者）	・機械メーカーの一部ではあるが、臨時休暇は11月をもっていったん終わる企業があるものの、年度収支予想が悪いため雇用についても拡大はまだ見込めない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・窓口で聴取した内容からすると、年末、年度末に向けてやや悪化が懸念される。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の支給申請件数が相変わらず増加している。

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

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	<p>商店街（代表者）</p> <p>百貨店（売場主任）</p> <p>コンビニ（経営者）</p> <p>通信会社（企画担当）</p> <p>通信会社（管理担当）</p> <p>その他レジャー施設 [ 球場 ]（経理担当）</p> <p>その他サービス [ コインランドリー ]（経営者）</p>	<p>・客の来店頻度を上げるために、商店街で買物をしたいと思わせるイベントを土日に集中的に行う。また、パート帰りの主婦層にも参加してもらえるように、イベント開催時間を夕方6時まで延長するため、来客数の増加につながる。</p> <p>・徐々に改装工事の影響も小さくなるため、若干上向いてくる。</p> <p>・欠品率を減らしたり、売りたい商品を多くそろえたり、商品をきれいに陳列することで、売上は上向いていく。</p> <p>・身の回りでは消費マインドが若干良くなった感があるため、先行きはやや良くなる。</p> <p>・携帯電話の新製品が11月から1月の間に90%ほど出そういため、先行きはやや良くなる。</p> <p>・12～2月にはコンサートが16日間行われるほか、就職関係や子供向けのイベントも開催されるため、来客数は増える。</p> <p>・商圏内にはまだ潜在的な需要が見込まれるため、先行きはやや良くなる。</p>
	変わらない	<p>一般小売店 [ 花 ]（経営者）</p> <p>一般小売店 [ 時計 ]（経営者）</p> <p>一般小売店 [ 家具 ]（経営者）</p> <p>一般小売店 [ 野菜 ]（店長）</p> <p>一般小売店 [ カメラ ]（販売担当）</p> <p>一般小売店 [ コーヒー ]（営業担当）</p> <p>百貨店（売場主任）</p> <p>百貨店（売場主任）</p> <p>百貨店（売場主任）</p> <p>百貨店（企画担当）</p> <p>百貨店（営業担当）</p> <p>百貨店（営業担当）</p> <p>百貨店（営業担当）</p> <p>百貨店（サービス担当）</p> <p>百貨店（売場担当）</p> <p>スーパー（経営者）</p>	<p>・12月はクリスマス関連、正月関連で多少売上は伸びるが、例年より買い控えが増えているため、回復の兆しはない。</p> <p>・円高のニュースが増えるなか、客からは海外旅行に出掛けるといふ話をよく聞く。特に、時間や資金に余裕のある世代に多いため、国内で買物が増えるのは難しい。</p> <p>・来年1、2月については、現状よりも良くなる兆しはない。</p> <p>・まだまだ消費者には動きが出てこないため、厳しい状況が続く。</p> <p>・衣食住のうち、衣類や食品の値下げ競争が行われているが、売上はそれなりに伸びている。一方、カメラ業界では価格を安くしても反響がほとんどないため、今後も厳しい状況が続く。</p> <p>・商品の流れは停滞しているが、何とか横ばいで持ちこたえている状況であり、今後も今の状態が続く。</p> <p>・失業率の悪化やボーナスの支給減といった報道が、消費者の財布のひもを固くしている。今後は、高額品から低額品への需要のシフトが加速する。</p> <p>・春から夏にかけてやや回復傾向にあったが、再び下落傾向に陥っている。底が見えない状況であり、しばらくは回復に向かう材料が見当たらない。</p> <p>・サラリーマンのボーナスや給料が減っているため、減税を含め、長期的な政策がなければ良くなることはない。</p> <p>・取引先は新たな商品の供給に消極的であり、ヒット商品も出てこない。経済状況が大きく好転しない限り、今の状況は変わらない。</p> <p>・ファッション関連でヒット商品が見当たらないほか、今年は暖冬予想が出ているため、防寒用品の売上も伸びない。</p> <p>・今後はクリスマスや正月用品の受注も増えるが、例年のような高額品の受注は難しい。</p> <p>・円高で輸入品が安く買えるようになり、競争が更に激しくなるため、百貨店業界があまり良くなることはない。</p> <p>・株価の低迷や雇用不安など、まだまだ購買行動を刺激するような要素はないため、2、3か月先も良い状況にはならない。</p> <p>・低額商品や食料品は正月を前に動きが出てくるものの、単価が低いため、前年の売上を上回ることではない。</p> <p>・今年は暖冬予想で売上が伸び悩むほか、円高などの影響で価格の低下も続く。値下げ効果の出やすい一部の高級ブランド品では売上が回復しつつあるものの、ボリュームゾーンの売上は更に悪化しているため、全体としては変わらない。</p> <p>・競合店との競争が激しくなっているため、その日の目玉商品によって客の動く状況が続く。</p>



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）	・年末年始を迎えるが、正月関連の商材には通常どおりのお金を出す、それ以外の物は少しでも安く済ませる傾向にある。デフレ傾向が以前から続いていることで、今後も買手市場が更に続く。
		スーパー（店長）	・夏と同様に冬のボーナスも減額となるため、個人の所得は伸び悩む。今後もシビアな購買動向となるが、低価格志向の進むなかでも高品質の商品が求められるため、厳しい状況が続く。12月のボーナス商戦は、既に死語となってきている。
		スーパー（経理担当）	・消費者の節約傾向は今後も続くほか、暖冬予想もマイナスの要素となる。
		スーパー（広報担当）	・前年の売上がかなり悪かったため、更に悪くなることはないが、引き続き低水準のまま推移する。
		スーパー（社員）	・これから年末にかけて、食品中心のスーパーマーケットでは1年で最も売上が伸びる。ただし、今年は消費の低迷がしばらく続くため、例年のように年末に向けて盛り上がることはない。
		コンビニ（店長）	・プライベートブランドの販売に重心を置き、低価格のファーストフードも販売を続けることで、前年並みの売上を維持する。
		コンビニ（マネージャー）	・一部の求人誌は大阪から撤退し始めているが、雇用情勢が上向かない限り、小売業の回復は困難である。
		家電量販店（経営者）	・景況感を高めるようなニュースはなく、エコポイント制度の期間延長も、駆け込み需要をねらっていた年末商戦にとってはマイナスである。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル放送の開始もあり、エコポイント制度の対象商品のなかでもテレビの売上は今より更に伸びる。
		住関連専門店（店長）	・商品の確認に来店するだけで、他店やインターネット通販で価格を比較した結果、購入してもらえないケースが増えている。この節約志向がなくならない限り、本格的な回復は困難である。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・デフレによる悪循環や、円高による輸出企業の収益減、海外の不安要因による株安など、周辺環境が悪過ぎる。他社と競合する商品や生活関連商品は様子を見ながら値下げしているものの、限界もあるため、売上の確保は非常に厳しい。
		その他専門店〔医薬品〕（店員）	・来客数の減少が目立つが、客は健康に対する関心があるため、話題商品が出れば購入単価や販売量は伸びる。
		一般レストラン（経営者）	・生活に直結する部分で回復感がなければ、たとえ価格が下がっても消費の改善にはつながらない。
		スナック（経営者）	・今月に入って、早めの忘年会のグループが来店したものの、12月は大きな団体客の来店は期待できない。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・冬の賞与水準が回復しないため、当面は回復につながる好材料が見当たらない。
		観光型ホテル（経営者）	・12月の忘年会シーズンは例年20日ごろまでにぎわうが、今年は第2週以降の予約が非常に少ない。また、正月明けの1、2月の予約もまだほとんど入ってこない。
		観光型旅館（団体役員）	・協会加盟ホテルのなかでも、大型チェーンは財政状況が急激に悪化している。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今月は3連休に宿泊予約が集中し、それ以外は前年を下回っている。中規模の会議や宴会は順調に予約が入るものの、例年行われていた宴会が中止になっている。今後は、新年会の予約にも中止の動きが出てくる。
		都市型ホテル（営業担当）	・前年の12月から急激に売上が落ちたため、前年比では今までのように悪くはならない。宿泊については、間際予約の増加で予想は難しいが、現時点で前年を上回る動きとはなっていない。一般宴会の忘年会、新年会については、今まで毎年実施していた宴会にも不景気を理由にしたキャンセルが目立っている。
		旅行代理店（経営者）	・新型インフルエンザの影響が出始めるなか、大手航空会社の神戸空港撤退、関西国際空港の減便による悪影響が徐々に出てくる。
		旅行代理店（店長）	・国内旅行、海外旅行共にイベントの予定もなく、需要の喚起が難しい。冬の賞与支給の状況によっては、更に落ち込むことになる。
		旅行代理店（広報担当）	・バンクーバーオリンピックや上海万博などのイベントは予定されているものの、具体的な問い合わせはほとんどない。円高傾向もあまりにも進めば不安感が高まるため、良い影響にはつながらない。

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（経営者）	・特に良くなる兆しがないため、今後も厳しい状況が続く。	
		通信会社（経営者）	・12月には各通信会社が販売強化を行うため、市場はやや活性化するが、年始以降は大きな動きが期待できない。	
		通信会社（企画担当）	・好転する材料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）	・今月は例年よりも暖かく、天候にも恵まれ、3連休は前年並みの人出となっている。その後も前年並みの人手が続いたものの、売上は伸び悩んでいる。飲食部門では売上が前年比で20%強増えるなど、来客数は確実に増えているが、客の財布のひもが非常に固い。デフレ傾向により物販の売上が伸びないため、今後も厳しい状況が続く。	
		遊園地（経営者）	・新型インフルエンザの流行には終息の兆しがない。	
		美容室（経営者）	・10～11月は売上にあまり変化はなかったが、今の状況では12月も年末だからといって良くなることはない。	
		その他サービス[マッサージ]（スタッフ）	・オイルマッサージは服を脱ぐため、寒い時期になると来客数は減る。今年は来客数が特に少ないので、今後寒くなれば例年以上に客が減少する。	
		その他サービス[ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	・レンタル料金の価格競争は長期化する気配であり、先行きの見通しが立たない。	
		その他サービス[生命保険]（営業担当）	・景気の低迷で家計の引き締めが続いているため、生命保険への加入を検討する客は増えない。	
		住宅販売会社（経営者）	・不動産業界は最悪の状態であり、販売価格を下げても客が全く集まらないため、今後も厳しい状況が続く。利益を度外視して価格を下げていても効果がない。	
		住宅販売会社（経営者）	・客の活発な動きが増える見込みはないため、現在の取引の増加は一時的な動きに終わる。全体的には、来春の市場動向次第となる。	
		住宅販売会社（総務担当）	・政権交代で贈与税をはじめとする優遇税制の継続に不安があるなど、先行きの見通しが立たない。	
		その他住宅[展示場]（従業員）	・雇用環境が変わらない限り、住宅ローンを組んで家を買う客は増えない。	
		やや悪くなる	商店街（代表者）	・ボーナスの減額などにより、なお一層の節約が進む。
			一般小売店[精肉]（管理担当）	・冬の賞与が大きく減額されるため、客の財布のひもは更に固くなる。
			一般小売店[衣服]（経営者）	・今後も客単価の下落が進む。
			百貨店（売場主任）	・節約志向の広がりによる低迷が続いているため、先行きに明るい見通しを持てるような対策がなければ、実際にマイナスの影響を受けていない人も消費をしなくなる。
			百貨店（企画担当）	・クリアランスセール時期となるが、平常時からセールを行っているために魅力が低下している。今夏と同様に、売上には結びつきにくい。
			百貨店（店長）	・これだけ円高が進行し、株価も上らず、賞与の大幅減も予想されているため、クリアランスセールも苦戦する。
百貨店（マネージャー）	・冬の賞与の支給額が減少するため、財布のひもが固くなる。期待されていた新政権の改革が思うように進んでいないほか、雇用対策に明るい見通しもないため、更に悪くなる。			
百貨店（外商担当）	・企業収益の悪化に伴い、賃金が増加することはないため、先行きの見通しは厳しい。			
百貨店（商品担当）	・売場が新しくオープンして来客数は増えているが、見に来ただけの客が多く、購入の増加にはつながっていない。ボーナスの減額やデフレ関連のニュースが増えるなか、不要な物は購入しない動きが強まっているため、先行きの見通しは厳しい。			
スーパー（店長）	・冬のボーナスの減額による影響が出ることで、デフレスパイラルが加速する。			
スーパー（店長）	・冬のボーナスカットが現実のものとなり、年間で最大の12月商戦の売行きにも危機感がある。			
スーパー（店長）	・ニュースからも先行きの不透明感がひしひしと感ぜられるほか、毎日の売上が前年を下回っており、閉そく感が充満している。			
スーパー（開発担当）	・ボーナス支給の減少で消費も落ち込むため、デフレ傾向が進む。			
スーパー（管理担当）	・売上は緩やかな減少傾向が進むため、先行きはやや悪くなる。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（店長）	・商品価格の見直しや値引きセールが乱発が、平常時の割高感につながっている。通常価格では販売が伸びないため、しばらくは価格の下落が続く。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・客の会社の状況などを聞いても、良い話が全くないため、見通しは暗い。
		乗用車販売店（経営者）	・冬の賞与が減額となるため、消費も減る。
		乗用車販売店（経営者）	・乗用車やトラックの販売が低迷しており、車検や修理の依頼も減っているため、見通しは厳しい。取引先でもリストラが行われ、職を失う社員が増えている。
		乗用車販売店（営業担当）	・エコカー減税などの期間延長が期待できる半面、駆け込み需要は減少する。既に客の多くは報道に対して敏感に反応している。
		乗用車販売店（営業担当）	・修理のための在庫量も減少が進んでおり、前年比で約20%減となっている。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・今の調子からすると、先行きはやや悪くならざるを得ない。
		その他飲食〔ジャズバー〕（店員）	・来客数が減っており、年末にもかかわらず人通りが少ないため、先行きはやや悪くなる。
		観光型ホテル（経営者）	・景気にあまり左右されないはずの婚礼も、今後2～3か月は予約が入っていないほか、デフレ傾向で売上が伸び悩む。
		観光型ホテル（経営者）	・株価の低下が続くなか、新たな政策も打ち出されず、悪いニュースばかりが流れているため、客の動きも低調になる。
		観光型旅館（経営者）	・宿泊施設の予約が前年比で20%ほど減っているほか、景気の減速や新型インフルエンザの影響も出てくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・出張需要が弱いままで、宿泊付きの研修も集客が落ち込んでいるため、先行きはやや悪くなる。忘年会や新年会、定例会合の中止も広がっており、前年の米国の大手金融機関の破たんによる落ち込み以上のスピードで冷え込んでいる。
		都市型ホテル（マネージャー）	・宿泊部門はオフシーズンを迎えるほか、円高による外国人観光客の減少や、ビジネス需要に対する価格競争の激化など、良くなる要素が見当たらない。宴会部門の予約状況も減少し、規模も小さくなるなど、ここへきて急速に悪化している。
		旅行代理店（従業員）	・販売単価のより一層の低下が進む。
		タクシー運転手	・悪循環に陥っているため、先行きの見通しが厳しい。需要と供給のバランスが取れなくなっている。
		通信会社（社員）	・例年、年末に向けてケーブルテレビの加入者数は伸びるが、今年は増加していない。その一方で解約数は増加しているため、正味数では増えにくい状況となる。
		テーマパーク（職員）	・新型インフルエンザの勢いがどの時点で落ち着くのか、今の時点では予想が立たない。
		観光名所（経理担当）	・消費マインドの低迷が続く、業界ではどの企業も苦戦していることから、先行きの見通しは厳しい。例年並みの投資を行っても、同じだけの回収が見込めないことから、投資自体を控える傾向が強まっている。
		観光名所（所長）	・不安定な政局に関するニュースが流れ、余計に財布のひもが固くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・円高やデフレの影響で、再び以前のような悪い状態となる。
		住宅販売会社（従業員）	・好材料が見当たらないなかで、消費マインドの低下が進む。
		住宅販売会社（従業員）	・ボーナス支給額は減少が予想されているが、支給状況によってはマンションの購入マインドが冷え込む。
		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）	・金融機関の融資姿勢が厳しくなるため、先行きの見通しは厳しい。
	悪くなる	商店街（代表者）	・近隣の大店との値下げ競争が激しいため、先行きの見通しは厳しい。商店街は人通りがほとんどないため、太刀打ちができない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・衣料品は価格の低下が依然として続いている。これから年末商戦やセールが始まるが、客の動きが全く予想できない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・年末に向けて明るい兆しもない。さらに、年度末には今以上に厳しい状態となる。
		一般小売店〔花〕（店長）	・一部の取引業者からは、この不況はまだ3～5年続くといった声も聞かれるなど、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
		一般小売店〔雑貨〕 (店長)	・たばこが600円や1000円にまで値上げになれば、売上は更に落ち込み、廃業に追い込まれる。
		スーパー(経営者)	・建設や製造といった他業種の企業からも業績悪化の声が聞かれる。社員の収入減少にもつながるため、デフレ傾向は今後更に進む。
		スーパー(経営者)	・昨年から続く家庭での節約傾向も一巡するなか、ボーナスの減少や新卒就職率の大幅な低下により、消費者が家計の切り詰めに更に進める。
		スーパー(企画担当)	・デフレスパイラルに陥っており、景気回復の兆しがない。買い控えにより、売上、来客数の更なる減少が進む。
		衣料品専門店(経営者)	・政権交代による影響が不透明になってきたため、買い控えが起きており、先行きの見通しも厳しい状況である。
		衣料品専門店(販売担当)	・円高傾向が続くほか、良くなる条件が見当たらないため、今後も厳しい状況が続く。
		その他専門店〔宝飾品〕(販売担当)	・円高で海外旅行などのレジャー消費は増えても、宝飾品などの購入増加にはつながらない。また、為替差益の還元で値下げを進めると利益が減少するほか、円安時に仕入れた在庫品のコスト割れが発生する。
		タクシー会社(経営者)	・人が街に出歩かなくなっており、今後もこういった状況が続くため、見通しは厳しい。法人関係では、タクシーチケットの利用が売上全体の減少以上に減っている。
		競輪場(職員)	・景気浮揚に結びつくような政策がなく、生活資金すら不足する状況において、娯楽に回す資金の余裕はますますなくなる。
		その他住宅〔情報誌〕(編集者)	・年度末に向けて企業を取り巻く環境が厳しさを増し、経営破たんにも追い込まれる企業が増加するため、連鎖的に業績悪化に陥る。
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)	・これまで営業努力を行ってきた事業が少しずつ進んでいくため、それに応じて売上、利益が伸びる。
	変わらない	化学工業(経営者)	・学校の施設、設備工事が止まっているのは、予算の執行停止の影響であるため、今後徐々に動き出せば良くなっていく。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・取引先に動きがあり、案件が増えているため、先行きはやや良くなる。
		食料品製造業(従業員)	・来年に向けてプライベートブランドの生産を受注している。今以上に販売量が伸びるかは分からないが、少なくとも現在の状況から大きな変化はない。
		繊維工業(総務担当)	・価格競争ばかりが目立ち、品質や付加価値の説明ができていないため、宣伝文句を工夫し、取引先に出向いて説明もを行っている。ただし、社員数にも限度があるため、今後も厳しい状況が続く。
		家具及び木材木製品製造業(営業担当)	・近ごろは定時で帰宅できているため、今後も良くなることはない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業(経営者)	・生産計画が上向かない取引先が多いため、今後も厳しい状況が続く。
		出版・印刷・同関連産業(情報企画担当)	・円高の影響で企業の来年の計画が見直される事態になれば、景気が上向くことはない。一部の企業からは、1ドル78円までの円高は覚悟した方がよいとの声も聞かれる。特に、大企業の経費の節減はこれからも続く。
		化学工業(管理担当)	・用途別には、LED照明関連は増加傾向となる一方、自動車向けは横ばい、携帯電話向けは弱含み、土木建築関連は一部を除いて低調なまま推移する。全体として、今後2～3か月は今の水準で推移する。
		一般機械器具製造業(経営者)	・当社の顧客には原子力関連の企業が多く、不況にあっても比較的業績は良好であるため、今後数か月は大きく変わらない。
		電気機械器具製造業(経営者)	・先行きは円高の推移に掛かっている。そのほかの条件であれば自助努力で乗り切れるが、為替については見通しが立たない。
		電気機械器具製造業(宣伝担当)	・エコポイント制度の期間が来年末まで延長されたため、消費者の動きにも変化が出てくる。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・公共工事が止まっているため、中小企業まで仕事が回ってこない。
建設業(経営者)	・12月にかけての受注残が少ないほか、モラトリアム法案が可決したこともあり、今後は予断を許さない状況となる。		

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
		建設業（経営者）	・政権交代で公共工事の受注が厳しくなったほか、民間企業も設備投資に慎重であり、受注競争が激化しているため、今後も厳しい状況が続く。
		輸送業（営業所長）	・12月に入って多少の荷動きはあるが、1年ごとに取扱量が減っているなど先行きは不透明である。
		金融業（支店長）	・取引先の伸線機メーカーでは、海外向けの新規契約が決まる予定である。価格は厳しい状況であるが、ようやくこれで生き延びることができる。
		広告代理店（営業担当）	・売上が前年比で50%と低迷しているほか、同業者の解散も増えているなど、明るい材料が何もない状況である。
		広告代理店（営業担当）	・広告費の動きは景気に左右されるため、現状では増える要素が見当たらない。
		その他非製造業〔衣服卸〕（経営者）	・良くなる要素がほとんどなく、過度な円高が小売業者の売りによる価格破壊を招く。
	やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・政府による来年度予算の事業仕分けなどで市場の雰囲気が悪く、荷動きが鈍化気味であるため、先行きはやや悪くなる。
		金属製品製造業（総務担当）	・新政権の公共事業見直しにより、ますます建築業界の冷え込みは厳しくなる。
		金属製品製造業（管理担当）	・価格の下落傾向がより一層進む。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・新設住宅着工戸数は減少率が若干小さくなるものの、前年比で大幅なマイナスが続くことには変わらない。大手マンション分譲会社の破たんもあり、先行きはまだまだ減少が続くことになる。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・デフレ傾向が続くことで、企業業績にも影響が出てくる。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込収入が低迷したまま、上向き気配が全くない。客も経済的な理由で購読をやめるケースが増えており、維持するのが精一杯である。
		経営コンサルタント	・円高やデフレの進行が顧客企業の業績に暗い影を落としており、それが受注見通しにも良くない動きとして表れている。
		経営コンサルタント	・顧客である中小企業の経営者からは、最悪期を脱しつつあるとの声が聞かれるものの、円高の進行で受注の減少を心配する声が増えている。まだ直接的な影響は出ていないものの、3か月先の受注については予断を許さない。
		司法書士	・好材料がなく、不安感だけが増している。現実には案件も少ないため、現状を維持するのも難しい。
その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）		・良くなる見通しや材料が全くなく、非常に不安な状況である。	
悪くなる	繊維工業（団体職員）	・国内景気の状態や、業界を取り巻く環境などを考えると、大変厳しい状況である。	
	繊維工業（総務担当）	・冬物商品の販売状況が非常に悪いため、販売会社による商品の引取りが遅れている。今後好転することを期待しているが、現実には難しい。	
	プラスチック製品製造業（経営者）	・本来は受注の見込める今月ですら悪いため、調整期となる2、3月は良くなるはずがない。	
	金属製品製造業（営業担当）	・円高の影響で、海外向けの新規受注が決まらない。	
	一般機械器具製造業（設計担当）	・まだまだ中小零細企業の受注状況は悪く、多少良くなり始めたとしても、業況が上向きまでには時間が掛かる。	
	建設業（経営者）	・例年冬は仕事量が少ないほか、今年は新型インフルエンザに大流行の兆しがある。	
	建設業（営業担当）	・建築関連の設備投資が急激に冷え込んでいるため、先行きの見通しは非常に厳しい。取引先からも、事業仕分けなどによって官民共に投資の意欲が減退しているとの声が聞かれる。	
	不動産業（営業担当）	・今年の春からは中国、韓国、インドといったアジア系の投資ファンドが日本の不動産を買い始めていたが、先日のドバイショックの影響で、不動産の相場が更に下がる。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・年度末を控えて、IT関連を除く派遣はかなり通常の水準に戻りつつあるため、先行きは多少良くなる。IT関連では、大手生保や電力、ガス会社などで動きは出てきているが、全体的に人が余っている状態である。

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
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・現状では良い材料が全く見当たらないため、数か月先の改善は期待できない。
		人材派遣会社（支店長）	・政府による事業仕分けなどが行われ、来年度予算が決まらないため、様子見の企業が増える。
		人材派遣会社（支店長）	・周辺の一部の企業では持ち直している感もあるが、余剰人員で対応できる程度の仕事量であるため、雇用情勢は厳しい状況が続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・景気が良くなる兆しが一向になく、12月の企画についても出稿需要が見込めない状態である。
		職業安定所（職員）	・良くなる要素が見当たらない。企業経営者からも、相変わらず厳しい話しか聞かれない。
		職業安定所（職員）	・求人数は下げ止まりつつあるが、企業は景気の先行きに不安を持っている。正社員の増加には至らず、パートや臨時の求人にとどまっているので、当分この傾向が続く。
		民間職業紹介機関（支社長）	・夏以降は求人数、採用者数共に回復し始めているが、決算を前に再び採用を抑制する企業も出てくる。その一方で、採用に動き始める企業もあることから、しばらくは二極化の状況が続く。
	民間職業紹介機関（営業担当）	・就職の現場には、早期に回復する材料が見当たらない。	
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・先行きの見通しが立たないため、年末年始にかけて、派遣契約の終了件数が増えてくる。
		職業安定所（職員）	・首都圏と比べ、近畿は半年ほど回復の動きが遅れる傾向があるため、良くなるのはまだ先である。
職業安定所（職員）		・事業所規模の縮小に伴う再就職支援計画の相談も出てきているため、年末に向けて求職者が増加する。また、高卒の内定率が例年に比べて芳しくない状況にあるため、先行きはやや悪くなる。	
職業安定所（職員）		・求人数は増えているものの、配送や接客といった未経験でも応募できる求人が多い。一方、転職者の受け皿となっていた職種の募集は、秋ごろから前年の2分の1～3分の1程度しかない。製造業の回復が求人の増加につながらないなか、再びミスマッチが増えることで、就職数は低迷する。	
職業安定所（職員）		・会社の休業に関する助成金の申請件数が増加傾向にあるなど、先行きの見通しは厳しい。また、今後はデフレ傾向や円高による悪影響も出てくる。	
民間職業紹介機関（職員）		・生活保護を受け始めた日雇労働者の多くは、もう労働市場には戻って来ない。求人も更に減っているため、悪循環に陥る。	
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・景気の悪化により、雇用情勢の悪化に歯止めが掛かっておらず、改善の兆候も全くない。	
	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・3月決算を踏まえて求人数は更に抑えられるため、来年度に向けて動きは悪くならざるを得ない。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・勝ち組と負け組がはっきりしているが、勝ち組も先行き不安で身を潜めている感があり、今後2、3か月の広告受注の動きに表れている。	

## 8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	一般小売店〔紙類〕（経営者）	・客単価が少しずつ上がってきており、買い控えも底を過ぎたため、これから良くなる。
		家電量販店（店長）	・エコポイント政策によるテレビの買換え需要が期待できる。さらに、新基本ソフトの発売により、落ち込んでいたパソコンの販売量、単価共にアップが見込まれる。
		乗用車販売店（統括）	・これからも補助金効果が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数は微増を続けており、補助金延長を受けて購入を検討される客自体が増えているので、販売台数の増加が見込める。
競艇場（職員）	・12月中旬から始まるレース、正月レースで売上増が見込める。		

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	商店街（代表者）	・客が必要最低限のもの以外、購入しない傾向が更に強くなっていく。
		商店街（代表者）	・最近商店街全体が落ち込んでおり、回復する気配がない。
		商店街（代表者）	・高速道路料金引下げが続く限り、大都市への人の流れは止まらない。
		百貨店（営業担当）	・防寒衣料について、コートよりもジャケットタイプなど長く着ることのできる商品が良く売れ、客単価の上昇が期待できない。
		百貨店（営業担当）	・ボーナスが支給されても、クリスマス商戦やセール商戦について、現状と変わらないかそれ以上に厳しくなる。一部商業施設では、セールを前倒して実施するところもあるようなので、更に厳しい。
		百貨店（販売促進担当）	・公務員の給与減額が発表されるなど、家計収入の減収は今後も継続すると思われ、生活防衛意識は今後も継続する。そのため今後、一気に消費が回復することはない。
		百貨店（購買担当）	・「近郊の百貨店ではボーナスが出ない」、「企業がリストラをする」といった話があり、またマスコミでも悪いニュースばかり多くて、先行きは厳しい。クリアランスの前倒しや、低価格商品へのシフトなどの政策を取らない限り、去年並みの売上確保は難しい。
		スーパー（店長）	・今年のボーナスも非常に良くないと報道されており、客が低単価のものに目がいく傾向は変わらない。
		スーパー（総務担当）	・美味しさやこだわり商品よりも安全なら安い商品で良い、それも必要な量の8割程度購入し後は工夫する、というような節約傾向が続く。
		スーパー（経理担当）	・年末年始に向けての買い控えも予想され、売上、来客数の前年比から見ても、景気の回復にはまだまだ時間がかかる。
		コンビニ（エリア担当）	・ここ3か月来客数及び客単価前年比の変動はなく、2～3か月先もほとんど変化はないと想定される。客の動向を見ていると、必要なもののみを購入しており、値段が高いコンビニは敬遠され、安価なスーパーやディスカウント・ショップで購入している。
		コンビニ（エリア担当）	・特売や年末商談での販売数量は変わっていない。現在の売上減については値下げの影響が大きく、値上ができればよいのだが、当分それも難しい。
		コンビニ（エリア担当）	・依然、客単価の前年割れは続く。
		コンビニ（エリア担当）	・身の回りで良い話は全くなく、ケーキの予約も前年買った客が「今年は景気が悪くてとてもそれどころではない。」と買っていないケースが多く、とても良くなるような状況ではない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・他社も低価格の商品を増やしており、これからも安い商品しか売れない状況が続く。
		家電量販店（店長）	・冬のボーナスシーズン突入だが、良い話はなく、これが客の財布のひもを固くしており、この状況が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・冬のボーナスの支給状況にも左右されるが、客の耐久消費財への消費は、しばらく様子見の状況で推移する。現政権の経済政策が効果を出すのは来年度になってからだろう。
		乗用車販売店（サービス担当）	・悪いままで変化なし。店頭への来客数が激減し、新車は13年越え補助金効果で大いに沸いているが、その煽りを受けて、中古車販売の低迷はしばらく続く。
		その他専門店〔海産物〕（支配人）	・客の雰囲気から見ても、良くなりそうな気配がない。
		一般レストラン（店長）	・お盆以降連休が多かったせいも、週末の来客数が伸びない。常連で今まで月に4回来ていた方も、最近は月に1～2回と来店頻度が落ちてきているので年末年始も期待できない。
	その他飲食〔ハンバーガー〕（経営者）	・ディスカウント商品に人気が集まり、客単価が下降傾向にある。買上点数を上げようとしているが、元には戻りにくい状況である。	
	その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕（支配人）	・今のところ安定した動きになっており、これからのについても変動は少ない。	
	都市型ホテル（総務担当）	・円高による訪日観光客の低迷や、デフレ状態にある景気では高値販売は難しく、しばらくは厳しい状況が続く。	

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
		タクシー運転手	・忘年会は一次会で終わり、イベント等も公共交通機関の利用を前提にするなど、11月の後半の動きを見ても、動きが例年より先細りの傾向が見取れて、先行きは良くない。
		通信会社（営業担当）	・今後受注が増えることはない。
		通信会社（総務担当）	・販売数はここ数か月下降線をたどっており、購買意欲の低下から回復見込みがない。
		テーマパーク（広報担当）	・団体客の動きは多少あるようだが、インフルエンザの流行が本格化すれば、これから分からない。
		住宅販売会社（販売担当）	・展示場、売り出しイベントへの来客数がなかなか増えず、今後もしばらく厳しい状況が続く。
		住宅販売会社（経理担当）	・四国の大手マンション分譲会社が会社更生法を申請し、円高の影響など、景気への先行き不安が再燃する可能性がある。ただし、来年以降の政府の景気対策にも多少は期待できる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・色々な人と話をしても、景気が悪い、これからもっと悪くなるというイメージが強く、良くなる材料はなく、客の不安は増長されて悪くなる。
		商店街（代表者）	・客の話では、「ボーナスが出ない」「近所の工場もそろそろ閉める」「同業の飲食店も誰か買手を探している」など、いい話が全く伝わってこないで良くなるしない。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	・飲食店の忘年会の予約状況など少ないようで、期待できない。当店のギフト、お正月用商品など少なめの仕入を予定している。
		一般小売店〔酒店〕（営業）	・デフレ状態のなか、ディスカウントストアなどは、駐車場が一杯になるほど大盛況だが、これから歳暮商戦に入る一般小売店は大変厳しく、先行きの見通しが立たない。
		百貨店（営業担当）	・サラリーマン世帯の給与の目減り、冬のボーナスの減少が消費に大きな影響を与えることは避けられず、ますます買い控え傾向が強まる。また、雇用不安も大きな不安材料である。
		百貨店（売場担当）	・年末のボーナス支給が大幅減となる企業が増加しており、一般消費も停滞し、また企業も決算時期が近づいてくると業績の下方修正が予想される中、客は更に支出を抑えるため、景気はいよいよ悪化する。
		スーパー（店長）	・安くしなければ客は買わない価格競争に突入し、1品単価の下落、買上点数の落ち込みにも、歯止めは掛からなくなる。
		スーパー（販売担当）	・単価が下がっているが、買上点数が増えないので売上が伸びない状態が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・ボーナスカットなど、客の収入が減少している状態では、現在の状況が改善される見込みはない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・デフレで経済が安定せず、更に円高で先行きが厳しく、更にボーナスも厳しく、小売の厳しさはますます強くなる。
		衣料品専門店（販売促進担当）	・全体的に買い控え傾向が強くなっており、本当にお買得感ある低価格帯は好調だが、プロパー商品が不調な状況は今後も続く。
		自動車備品販売店（経営者）	・客の購買は最低限必要なものになっており、個々の商品群の単価も下落基調にある。販売単価を引き下げても、それに伴う数量増はなく厳しくなる。
		その他専門店〔時計〕（経営者）	・格差社会になって、当社のアイテムである宝飾品は販売が弱まる。他のメガネ、時計などの売上単価も低価格化が当分続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・特に来月の予約が厳しい。1月、2月も良い状況とはいえない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・来客数が増える見込みがなく、現状からの伸びが期待できない。
		観光型ホテル（経理総務担当）	・おせち料理の販売状況から見ると、価格の二極化が進み、当社のような中レベルの価格帯が多いホテルは苦戦する。
		都市型ホテル（従業員）	・新型インフルエンザが猛威を振るう中、クリスマス過ぎると閑散期に入るため、更に景気は悪化する。
		タクシー運転手	・昼間の医者通いなどの客が減っているなど、全体的に減少が続いているため、まだまだ下げ止まった雰囲気はない。
		タクシー運転手	・これから忘年会、新年会シーズンだが、これについての話題は客から全く聞こえてこず、更にボーナスが出ない、減額となったという話はたくさん聞こえてくる。去年から続いている、売上前年比10%マイナスの基調はこれからも続きそうだ。



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（企画担当）	・通信関連の商材については、付加価値よりまず価格優先で検討される傾向が強まっており、この先の見通しの不透明さもあって、この点は変わらない。
		通信会社（通信事業担当）	・キャンペーンなどを打っても、反応は大変鈍い。様子を見ているというより、需要そのものが減ってきている。
		美容室（経営者）	・客は金を使うことに警戒心を持っており、3か月や4か月で良くなるような状況ではない。
		設計事務所（経営者）	・しばらくは客の所得の改善傾向が見受けられないので、良くならない。
		住宅販売会社（従業員）	・客の来場状況は、以前に比べると更に少なくなってきており、来場した客もかなり悩んでいる状況がうかがえる。今は、我慢の時だとはっきり言い切る客もあり、安価商品についても、熟慮を重ねられている。
	悪くなる	商店街（代表者）	・デフレ、雇用問題などこれからも世の中に明るい材料が何もなく、政権交代しても景気の回復は見込めず、更にボーナスが減額されるなどにより、客はひたすら生活防衛に走らざるを得ない状況は変わらない。これがデフレ傾向に拍車を掛けているというのが実感である。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・周りの飲食店の中に、客が来ないため、平日でも休業している店が増えてきている。また先日隣県の大手マンション分譲会社が倒産し、県内には関係する企業が多いため、これから影響が出る。
		百貨店（販売担当）	・来客が減少していることに加え、低価格志向も強くなっており、売上の回復は見込めない。
		百貨店（売場担当）	・取引先の生産量の激減と撤退が続いているが、全く新規の導入ができない状況にある。体力勝負の状況も限界がきており、売上が回復する見込みは今のところ全くない。
		スーパー（店長）	・現在のデフレ傾向の中、これからの新商品についても既に値下げを検討しているような状態であり、景気の回復はとて見込めない。
		スーパー（店長）	・年明けに更に競合店出店もあり、物の価格は下がる気配はあるが、価値のある商品でも価格を価値にあっただけ高く設定することが非常に難しい状況にあり、デフレ傾向はこれから強まる。
		スーパー（財務担当）	・今後も所得環境がますます悪化し、低価格志向、節約志向により既存店の売上減少が続く。
		衣料品専門店（経営者）	・ウインドショッピングの来店すら一段と減少しているの で、良くならない。
		住関連専門店（広告企画担当）	・安物のセールでしか動かない状況で、単価が上がっていく要素がこれからも全くない。今後もこの流れが続くようだと、家具業界そのものがなくなる。
		一般レストラン（店長）	・お得なセットの価格を下げて販売を開始したところ、セットの注文が集中するのは良いが、来店頻度が減少し始めており、この傾向は更に続く。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊、レストランの予約状況が、前年と比較して落ち込みが著しい。冬のボーナスが過去最低という報道もあり、個人消費はますます厳しくなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会は週末はそこそこ入っているが、今の時点で宴会場はまだ満室でなく、平日の空室が多い。前年に比べ宴会場の稼働室数は激減しており、宴会に掛ける予算も少なくなっている。
		美容室（経営者）	・連鎖的にどこも値段を下げざるをえない状態になっており、こうして全てが苦しくなっていく。
		美容室（経営者）	・今のままの経済状態では、どこにも仕事が回ってこないの で、皆の収入が先細りになっていく。
		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）	・販売網が広がったところもあって、物が良く売れている。いつまで続くかという不安もあるが、当面は上向きである。		
化学工業（総務担当）	・明るい見通しではあるが、来春以降については不透明である。		
電気機械器具製造業（総務担当）	・エアコン及び産業用ロボットの急激な受注増加で、生産達成できない状況になってきている。1年振りに急ぎよ中途採用約50名募集し今後の受注増加に対応せざるを得ない。チップ及び部材メーカーも強気になっている。		
輸送用機械器具製造業（経営者）	・12月から年末年始にかけて、各所から要員派遣の要請が入っている。		

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
	変わらない	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・鉄鋼業向けは現在の生産水準の継続が見込める。焼却炉向け生産は今後2～3か月現状水準が続く見込である。
		鉄鋼業（総務担当）	・デフレの影響で日本経済の回復が遅れるとともに、円高基調は輸出関連にダメージを与える。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・エコカー・液晶板向けを除き特段の変化は見込めない。
		金属製品製造業（総務担当）	・得意先によれば、来年は今年よりはよくなるとのことだが、当社の受注量はよい時期の6割程度にしかならないとみており、回復とは言えない。加えて、得意先自体も価格を下げており、当社へも値下げ要請があるので懸念している。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・特に海外向けの自社製品の受注が大幅に落ち込んでおり、売上不振の状況が当面続く。
		通信業（営業企画担当）	・取引先からの引き合い状況より、今年度の設備投資への期待が薄く、来年度に関しても確定的な案件が少ない。
		金融業（業界情報担当）	・操業は黒字確保が可能な2直操業まで回復しているが、円高の影響もあり、更なる増産は期待できない。
		金融業（営業担当）	・取引先の経営者に今後の経営について明るい発言はなく、これからも守りの経営が続く。冬の賞与について、大きな削減が見込まれる中、人の動きも停滞し、厳しい状況にほぼ変化はない状態で当面推移する。
	やや悪くなる	不動産業（総務担当）	・年末までは、需要が少ない。
		食料品製造業（業務担当）	・今後も、売上を確保するため、利益率の低い商品の比率が大きくなる。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が確保できる見通しになっていない。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・大型エンジンの動きが凍結されたままである。
		建設業（経営者）	・建設に関していえば現在の業務量が年度末に向かって上向く見込みはなく、苦しい状況が続く。また大手不動産の破たんのために、地域の小さな協力企業が随分被害を受けており、当然当社も大変難しく、これからますます厳しくなる。
		輸送業（統括）	・来年4月以降の契約更新情報等を聞くと、競争相手が増加している雰囲気がある。
悪くなる	会計事務所（職員）	・業績悪化により資金繰りが苦しくなっている事業所が増えている。今後年末に向けて、倒産、不渡り等の不安要素が発生してくる可能性が大きい。	
	一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きから見て良くならない。	
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）	・製造・作業系の依頼に関しては季節需要等もあり、若干の盛り返しを見せているが、長期的なものではない。また、オフィス系・販売系スタッフに関しては、新規受注も低調である。
		人材派遣会社（担当者）	・周辺企業の受注・売上状況は変わらず増えておらず、業種によってはじわじわと悪くなっている。
		人材派遣会社（支店長）	・自動車業界の不況の影響が強く、良くならない。
		人材派遣会社（支社長）	・雇用不安、デフレ懸念と景気が良くなる理由が見つからず、政策にもよるが当分は厳しい。
		求人情報誌製作会社（支店長）	・このまま横ばいで推移するという見方が、取引先の企業からうかがえる。
		求人情報誌製作会社（担当者）	・採用に関する予算は、当面様子見のスタンスの企業が見受けられる。
		職業安定所（職員）	・求人数の減少幅が縮小し、今後増加に転じることが期待される状況にあるが、内容は臨時求人の比率が3割と高く、先行きの不透明感は払しょくできない。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金を受けながら生産調整を行ってきた企業の中には、資金繰りの悪化や今後の受注の見通しが立たないことから、人員整理に踏み切るところが出ている。その他の企業でも景気の回復が見えないことを理由に、人員整理をしたところがあるなど、11月は10人以上の人員整理が複数あった。景気が回復しないと思っている企業が多い。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・景気の見通しが立たず、欠員補充求人中心の状況が続いている。応募者は少ないものの、医療関係、有資格者の求人は比較のおう盛である。しばらくこのままの状況が続く。
	やや悪くなる	職業安定所（雇用開発担当）	・先行きが不透明なため、企業は効率化を更に進めており、雇用がターゲットとなっている。退職者の補充についても不補充とするケースが目立つようになった。
		民間職業紹介機関（職員）	・デフレ宣言もあり、更なる価格破壊が巻き起こる可能性が高いが、それでも消費者の購買意欲は依然低く、生活防衛感底堅い。また依然高い円のままであり好転しつつある製造業も体力を削られていき、雇用情勢は更に悪化する。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・求人数が昨年に比べ、非常に減少している。求人についても今後増加するとは思えない。
	悪くなる		

#### 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	乗用車販売店（従業員）	・1～3月は、車が最も売れる時期でもあるので、今後良くなる。ただ、補助金制度がどうなるかによって、3月の動きは変わってくる。
		タクシー運転手	・スペシャルドラマ放映が間もなく始まるため、今後、観光客は増える。
		観光名所（職員）	・スペシャルドラマ放映に伴い、観光客が増える。
	変わらない	商店街（代表者）	・買物をしないということは、必要な物がなくなっているということであろう。
		商店街（代表者）	・さきの事業仕分けでは、商店街の空き店舗を活用する事業の予算も削減されるという判断が出ていた。そのため、商店街に対する国の施策の懸念がある。また、商店街に対する消費者の目も厳しい。このままでは景気が上向く兆しはない。
		百貨店（販売促進担当）	・今後セール期間に入るため、客単価低下の状態がしばらく続く。
		スーパー（企画担当）	・年末年始は、思うほどの効果はないと考える。
		スーパー（人事）	・取引先、自社の現状を勘案すると、景気が将来上昇傾向に向かうとは考えられない。
		コンビニ（総務）	・大手企業の業績が上向くことにより、景気も徐々に回復し始めていると言われているが、地方企業は依然厳しい、周囲の経済環境が上向きになっている感は全くない。今後も状態の変化は望めない。
		衣料品専門店（経営者）	・景気が良くなる兆しがない。
		衣料品専門店（総務担当）	・客単価の下落が恒常的に続いており、依然として店頭客の低価格志向が強い。高価格商品が売れないため、景気の回復はまだ見込めない。
		家電量販店（営業担当）	・需要期を控え、土日は多少増えてきたが、冷蔵庫、洗濯機の動きが例年より悪い。全体的に依然厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・11～12月に新型車が発売されるが、反響は期待していたほどではない。補助金財源への不安が大きく響いている。年末以降来春の販売については不安が残る。
		乗用車販売店（役員）	・現在は新型ハイブリッド車の効果があり、登録台数は3か月先も安定はしているが、台数の伸び、来客数に変化はない。
		一般レストラン（経営者）	・今後も先が読めない状況が続く。
		都市型ホテル（経営者）	・来年始まるテレビドラマと博覧会で、なんとか現状維持が図られる。
		旅行代理店（支店長）	・景気低迷、新型インフルエンザの影響等、社会不安が払しょくされていないため、今後の景気に対しては期待を持っていない。ただ、円高傾向が今後も続けば、海外旅行需要の増加が期待できる。
		タクシー運転手	・10月1日から、当県、当市がタクシー車両を削減するための特別指定地域に指定されたため、本来であれば年末に向けて客が多くなる時期であるが、今年はその兆候がない。
		通信会社（社員）	・販売数に大幅な変化が見込めない。
	通信会社（支店長）	・緩やかなデフレ状況にあり、企業業績が悪化するという悪影響が出る。	

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（管理担当）	・端末利用期間の延長が想定されるため、今後、新規需要が画期的に伸長することはない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅ローン減税や、住宅取得等資金の贈与を受けた場合の特例制度があるが、それを契機に住宅購入を検討する人は少ない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・賃金は増えず、ボーナスも最低水準のような状況で今後増税されると、更に景気は縮んでいく。
		百貨店（営業担当）	・今は家計の収支バランスが不安定になっているため、余計なものは買わず、買い控える傾向が続く。
		百貨店（営業担当）	・お歳暮の前哨戦は前年並に推移している。しかし、秋物商品は動きが鈍く、客単価の低下傾向がみられる。また、高額商品については販売個数の減少が顕著で厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・予想では冬季賞与が低下するため、年末商戦に悪影響が出る。
		スーパー（店長）	・回復傾向にあった来客数、売上高共に、足元では2%程度下がりはじめている。
		衣料品専門店（経営者）	・土日の様子から判断すると、前年に比べて厳しい状態が続いている。本来は需要が上向いてくる時期なのに、反対に心配の方が大きい。
		衣料品専門店（副店長）	・長期的には景気は悪くなると思うが、2～3か月先は、地元商店街等の開発が入るため、若干客の動きも出てくる。
		家電量販店（店長）	・テレビとエアコンと冷蔵庫については、3月まではエコポイントが付与されるが、ボーナスの支給額が前年を下回るであろうから、家電販売への悪影響が予想される。
		乗用車販売店（従業員）	・新発売及びモデルチェンジをした車に対して、客の反応が慎重になっている。
		乗用車販売店（営業担当）	・持ち越し受注があり、11月の登録実績は前年比124%と大きく伸びた。ただ、受注状況は、7～10月は順調に上がっていたが、11月中旬から極端に落ちてきた。
		その他飲食【ファーストフード】（経営者）	・外食を控える動きが加速している。
		観光型旅館（経営者）	・デフレ状況にあるため、料金の高い旅館の売上が減少している。12～2月は予約も芳しくない。また、当地は11月29日から放映開始されたドラマの舞台であるが、観光面への効果は、まだ分からない。
		通信会社（企画）	・エコポイント制度の今後の動向が不明なことや、地元の大手マンション分譲会社の破たんによる漠然とした不況感などから、ケーブルテレビなどの不要不急品への需要は低下してくる。
		ゴルフ場（従業員）	・予約状況は前年を下回っており、来場者の動きをみても景気が悪化している。
		競艇場（職員）	・場内売上は前年比で10～20%減少している。来場者数も減少しており、今後冬本番になり、ナイター開催がかえって売上減少に拍車をかけることも考えられる。
	悪くなる	一般小売店【乾物】（店員）	・新型インフルエンザ、円高、公共事業の一部執行停止など、悪い話ばかりで良くなる材料がない。
		一般小売店【酒】（販売担当）	・主力取引先である飲食店の衰退、ギフト商品や法人事務所向け発注激減に、更に拍車が掛かる。
		百貨店（売場担当）	・冬季賞与の減少が報道されており、消費行動は更に縮小する。
		衣料品専門店（経営者）	・先行きに不安があるため、客は購買を控えている。
		住関連専門店（経営者）	・デフレの影響で、同じ数量を売っても、売上・利益共に減少傾向にある。
		タクシー運転手	・大手マンション分譲会社の破たんに連鎖して、地域経済が更に冷え込むことを懸念する。また、客の話聞いても、収入が増える要素がないため、ますますお金を使わなくなる。公共事業も減ることが予想され、収入が増える要素が出てこない限り、今後も冷え込みは続く。
		美容室（経営者）	・大手マンション分譲会社の破たんや、先行きの不透明な景気状況など不安材料が多い。
		設計事務所（所長）	・大手マンション分譲会社の破たんの影響が出てくる。
		設計事務所（職員）	・冬季賞与の不支給又は大幅減少との話が聞こえてくる。今までは、「不安」に対する買い控えなどがあったが、数か月先は「不安」から「実感」になる。また、大手マンション分譲会社の破たんは、予想より大きな影響になる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（経営者）	・今後、年末にかけては一番の書き入れ時期なので、売上は伸びる。
	変わらない	一般機械器具製造業（経理担当）	・大型工事の着工延期や設備投資の手控えの動きがある。
		建設業（経営者）	・変わる要素が見当たらない。
		輸送業（社員）	・設備関係の荷動きや、製紙業界の販売数量の落ち込みが回復しておらず、受注数量は増加の兆しが無い。
		通信業（部長）	・顧客のコスト圧縮意向が強く、新たな提案をしても売上に結び付き難い。この傾向は当面続く。
	金融業（融資担当）	・顧客との話から判断すると、景気は変わらない。	
	やや悪くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・除菌関連の売上効果は低下し、家庭紙については単価が下落している。
		鉄鋼業（総務・人事統括）	・円高差益も、今後、販売先からの値下げ圧力で相殺されることが見込まれる。春以降増加してきた販売量は、米国の大手金融機関の破たん前の水準に届かないまま頭打ちの傾向である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・急激な円高により採算性が悪化した。
電気機械器具製造業（経営者）		・電子材料、食品、化学企業から、プラントの引き合いがあったが、最近ではそれらの企業も設備投資を控えている。	
通信業（営業担当）		・円高や株価低迷もあり、戻りかけていた個人消費が、今後悪化すると考える。年末年始は、巣籠もり生活で生活防衛を図るという声も聞く。	
不動産業（経営者）		・客の不動産相場感、時間が経てば経つほど安くなるという認識である。また、大手マンション分譲会社の破たんの影響で、景気は更に悪化すると考える。	
広告代理店（経営者）		・大手マンション分譲会社の破たんによる影響は回避できない。	
広告代理店（経営者）		・地元の大手マンション分譲会社の破たんに伴い、販促の受注は今後見込めなくなる。また、得意先に二次的被害が出れば、更なる広告費収入減少となり、影響は大きい。	
公認会計士	・多くの経営者は、今後の景気に不安を持っている。理由の1つ目は、政府の考え方が、景気にマイナスに働いているのではないかという不安を持っていること、2つ目は、金融機関からの借入れがスムーズに行えないこと、3つ目は不動産価格が下げ止まらないことである。こうしたことが原因で、今は積極的に設備投資をする時期ではないという経営者の意見が多かった。		
悪くなる	建設業（総務担当）	・設計事務所からの話では、新規受注案件が極端に少ないという。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	学校[大学]（就職担当）	・求人数の累計を見ると、今年の8月時点では前年比約200人減少したが、9～11月は安定的に増加し、現在は、前年比約50人減少までの水準に戻している。
	変わらない	求人情報誌製作会社（従業員）	・景気悪化の材料は減少したが、好材料も特にない。
		職業安定所（職員）	・希望退職を募る企業から、諸手続の問い合わせがある。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・中小企業を中心に、あらゆる業種の企業業績が悪化しているため、雇用関連事業での収益は期待できない。
職業安定所（職員）	・管内の事業主は、「景気回復感全くなし」との認識で一致している。先行き不透明感のため、新規採用の見送り、又は契約社員の募集に切り替えるなど、求人意欲に大きく影響している。政府主導で起爆剤となったLEDや自動車部品などは限定的ながらも新規雇用に繋がったが、急増している求職者に対して、求人数は量的に全く不足している状況である。		

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
		民間職業紹介機関（所長）	・まだまだ企業に人余り感があり、新卒採用や中途採用を控える企業が圧倒的に多い。年末から3月決算期までに人員整理をする企業も多い。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・来年から雇用調整を実施予定の企業が10社以上ある。また、輸出により支えられていた海運業界からも雇用調整の可能性が生じている。

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般レストラン（経営者）	・2月にはプロ野球のキャンプ関係の需要が入ってくるので、経済効果がある。食べ物に関する売上は横ばいもしくはダウンすると思われるが、総来客数としてはかなり見込める。
	やや良くなる	乗用車販売店（総務担当）	・2、3月の最大需要期において、エコカー減税と新車購入補助金が客の新車購入意欲を喚起し、新車販売台数の増加が見込める。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・年末にかけての歳暮商戦も始まり、店頭で一般家庭向けに買うコーヒーに加えギフトも当然出てくるので、売上は若干上がる。しかしギフト1つ当たりの単価は落ちている。
	変わらない	商店街（代表者）	・景気が悪く賞与があまり支給されない企業が多いようで、1、2月の売上は悪くなる。
		商店街（代表者）	・販売量は前年度とあまり変わらないが、単価が下がっているので決して良くはない。
		商店街（代表者）	・景気悪化で個人消費が冷え込んでおり、政府も経済対策を全く示していないので、この状況がさらに続く。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・夏場と比べると生花の需要が増える時期であるが、それほど増えなかった。この傾向が今後も続く。
		百貨店（営業担当）	・全店割引催事、大型物産催事共に無料の特設携帯品預り所は盛況で、買物品の駐車場へのお届けも多かった。一方、有料の配達品特設コーナーは依頼が少ない状況である。
		百貨店（営業企画担当）	・エコや、CO2削減などの施策はあるものの、具体的な景気回復策がなく、消費の低迷は今後も続く。
		スーパー（店長）	・暖冬の様相でなかなか衣料品の売上が上がってこない。食料品も来客数の減少から買上点数の伸びが下がってこない。
		スーパー（企画担当）	・現状の消費傾向に大きな変化はないと考えられるため、微小の変動はあるものの、従来の天候要因による消費動向への影響は少なく、景気の回復は考にくい。
		スーパー（経理担当）	・夏直前からの傾向は一時的なものではなく、連綿と継続している。急激な回復は望めそうにない。
		衣料品専門店（店員）	・景気が悪く、冬物商品が余っている状態でセールを迎えるため、投げ売りのように価格が下がっている。
		衣料品専門店（店員）	・3か月後はちょうどセール後であり、春物の立ち上がりもあるがセール価格慣れした消費者がどのような反応を示すのか考えただけでも恐ろしい。企業努力で品ぞろえを工夫するしかない。
		乗用車販売店（従業員）	・3月までは補助金、減税で今の状態を保てると思うが、利益が出ず、給料、ボーナスが2年前に戻りそうもない。
		住関連専門店（経営者）	・来月より新しい企画を計画しており、売上の減少分のカバーを期待しているが、置き家具業界の冷え込みは予想以上に厳しい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・客の様子から、必要な商品はためらうことなく購入していただけたが、今必ず購入する必要がない商品は先延ばしする傾向がある。しばらくこの傾向は続く。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・年末年始にかけては当然のことながら搭乗客が増えるため、販売量の増加は見込めるが、それは毎年のことで、年明け中旬以降は販売量の増加は見込めない。
		スナック（経営者）	・もうこれ以上落ち込まないという感じはあるが、だからと言って上向き要素も見当たらない。頑張って現状維持という状況がまだまだ続く。
		観光ホテル（総務担当）	・冬の賞与がどの業界も減額されるという報道を見ると、個人消費が今後伸びる見通しは立たない。新型インフルエンザの影響によるキャンセルも心配である。
都市型ホテル（総支配人）		・製造業を中心とした企業状況で明るい兆しの情報が聞かれないため、この先も低迷は続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（副支配人）	・特に9月以降、ビジネスマンの月の上旬と下旬の動きが悪く、中旬のみの動きが続いている。この傾向が今後も続く。
		旅行代理店（従業員）	・家族旅行や職場旅行が例年よりも少ない。インフルエンザの影響で医療関係の旅行がほとんどない。
		旅行代理店（業務担当）	・国内景気が回復し、しばらく安定しないと旅行需要の復活は見込めない。
		タクシー運転手	・飲食関係は、今年は忘年会の予約が全然埋まらず苦勞しているようだ。また夜の飲み屋街も今年は予約が全然入らないと言っている。
		通信会社（業務担当）	・12月は、ボーナス商戦と新商品・新サービスである程度の集客は見込めるが、低価格商品が少なく、売上は思ったほど伸びない。
		通信会社（営業担当）	・最近では携帯電話の新規申込等が少なくなっており、景気が悪い状態がずっと続いている。
		ゴルフ場（従業員）	・順調に予約が入っているが、それでいて大きく上向きでもなく、横ばいで推移する。
		ゴルフ場（支配人）	・政府のデフレ宣言もあり、客が消費に対して警戒感を持つようになっている。
		理容室（経営者）	・売上は前年比10%減で、今年に入って最悪の状態である。見通しは暗過ぎる。
		設計事務所（所長）	・仕事が成立するのに最低半年掛かるが、今の現状は資料がほとんどないので、良くない状態は変わらない。
		設計事務所（所長）	・年度末にかけて公共工事も出てきており、さほど落ち込みはない。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔住宅情報誌〕（経営者）	・不動産の売り物件、賃貸物件、住宅建設のいずれも需要が少なく、広告需要も見込めない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・補正予算の見直しが地方自治体に厳しい影響を与えていく。また事業仕分け等で国の予算が削られていくことが非常に心配される。
		商店街（代表者）	・デフレ傾向、円高と不安要素が年末にかけて出てきたので、景気回復は見込めない。
		商店街（代表者）	・マスコミによる報道に消費者は動揺している。チラシ等で安売りがあつた店には、その安売りのコーナーのみに客がむらがつている。また、デフレにより物が安くなることは良いが、冬のボーナスや給与が下がり、リストラにより失業者の増加等が報道されれば、途端に客の財布のひもは固くなる。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・不景気なニュースが続いているので、客の支出もより節約志向になる。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・不景気によるボーナスカットもあり、小売店の売上は今後も期待はできない。景気の不透明感ますます増すであろう。小売店では現状維持していく為に努力していただくだけで精一杯である。
		百貨店（売場担当）	・ボーナスを中心に可処分所得が下がるため、歳末商戦は期待できない。クリアランスセールは一時的に集中しても、かなり短期収束でだらだらと流れが続いていく。春物の定額商品もさほど売れるという実感がなく、購買につながるような要因が見当たらない。景気がますます悪くなり、デフレ傾向にあるということから現状よりも悪くなる。
		百貨店（企画）	・12月は歳暮商戦を筆頭に年間で一番販売量の大きい月であるが、賞与支給額が減少するなかで、可処分所得の減少による買い控えが一層強まる。また、長期にわたる景気悪化の影響で購買力の低下による必需品以外の買い控えが更に進む。
		百貨店（業務担当）	・賞与も過去最悪の減給というアナウンスでこれだけ消費が冷え込んでいる中、実際にその時期を迎えると、想像以上に消費は冷え込む。買い回り品の需要は減り、最寄品の比重が高まれば、売上高としての伸びは期待できない。
		スーパー（店長）	・景気だけのせいではないのかもしれないが、団塊世代の消費量の減少に加え、若い世代も家事調理の簡便化、ダイエット志向もあいまって、今後の販売量はそう期待できない。今後の景況感も明るくない。
		スーパー（店長）	・ボーナス商戦、クリスマス商戦、年末年始を含めてスタートしており、それに対して販売体制、サービス体制を整えているが、単価下落、販売点数減少の傾向はさらに悪化し、売上に非常に影響している。営業面は一段と苦しい状況が続く。

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
		スーパー（総務担当）	・今後、同業他社共に低価格戦略がさらに加速し、いっそうのデフレ傾向が見込まれる。また、客は低価格への反応がいま一つになっていく。
		コンビニ（エリア担当）	・毎月の給料やボーナスの減少により、今後さらに安価な商品を購入する傾向は変わらない。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・毎年年末の予約商品を買われる客に勤めると、断る客が増えている。財布のひもが固い。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・前年度の2月は天候が良かったため売上が非常に伸びた。今年度の2月はその反動での悪化が予測される。また、商品単価が著しく下がってきているので、これが2月以降どんどん続いていくようであればさらに下振れする要因になる。
		家電量販店（店員）	・家電量販店としては薄型テレビが良い勢いで推移しているが、その他が非常に悪い。株価も下がり円高も進みこの状態で行くと政府が確固とした景気対策を打ち出さないと購買力は上がっていかない。財布のひもは依然として固い状態が続いていく。
		家電量販店（店員）	・特定の商品だけが伸びており、家電全体を上げる力にはなりえない。むしろ全体でみるとテレビだけが突出している分、他が落ち込んで、前年割れの状況がまだまだ続く。
		乗用車販売店（管理担当）	・エコカー補助金の期限がはっきりせず、客の購入の決定が鈍っている。3月で打ち切りの場合、駆け込み需要等が予想されるが、円高、デフレ感による購買意欲の減退もある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストランではクリスマスシーズンの予約状況が前年比85%前後、宿泊部門でも例年予約が入る団体の減少により同80%前後と依然厳しい。また新型インフルエンザの影響で大型宴席のキャンセルも数件発生しており、状況は悪くなる一方である。
		タクシー運転手	・デフレ傾向から客は安いものしか手を出さず、必要でないものは悪くなるため、タクシーも悪くなる。
		タクシー運転手	・ボーナスシーズンであるがかなり悪いようだ。客は生活費にまわすのが精いっぱいである。
		通信会社（総務担当）	・政府の事業仕分けの一端により、通信・放送業界でもその影響は大きく、計画していた設備投資が見送られた。今後の業界の成長・発展に影響があり、経済の地盤沈下につながりかねない面もある。全体的に、当面景気の回復は望めない。
		テーマパーク（職員）	・2月に行われる野球やサッカーのスポーツキャンプ以外の時期の予約の動きが鈍い。特に年末年始も例年の伸びがない。この傾向が今後も続く。
		住宅販売会社（従業員）	・成約までの時間が非常に長く掛かる。現在問い合わせ、商談中が非常に少ないので、長期的に見て景気は落ちていく。
	悪くなる	商店街（代表者）	・ある程度売上の良いところ、集客の良いところに進出している小売店はそれなりに横ばいかやや上向きかもしれないが、自分の店を持ってやっているところは最悪の状態である。越年できるかどうか分からない。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・かなり客の財布のひもが固く、これから厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・先行きの見通しが見つからないということが消費減退の大きな理由である。マインドの部分で個人消費に大きく影響してくる。
		百貨店（営業担当）	・売上面からみると非常に悪くなる。買上単価、1品単価が前年に比べてさらに落ちている。いわゆるデフレ傾向はこれからはますます強くなる。
		スーパー（店長）	・ボーナスの支給が厳しい状況で、買い控えがますます進む。年末、正月商材など、備蓄の傾向で安い商品を揃えても前年比をクリアするのは厳しい。
		スーパー（店長）	・デフレスパイラルや賞与の大幅カット、雇用情勢の悪化等、先行き消費が上向くような明るいニュースが出ない限り、この状況はますます厳しくなっていく。
		スーパー（総務担当）	・冬のボーナスの減少や雇用の悪化による失業者の増加から、今後売上の伸びは期待できない。
		コンビニ（販売促進担当）	・低価格販売がこのまま続く状況だと、売上が上がっても営業利益がマイナスである。今月はクリスマスケーキ、生餅と際物があるが、客の予約状況を見ると、前年と比較してかなり少ない。財布のひもがかなり固く、先行きはさらに厳しくなる。
		衣料品専門店（経営者）	・商店街としての機能を果たせなくなり、モノ売りが少なくなり、客がここでは用が足りないような状況になっている。



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
		衣料品専門店（店長）	・政府の景気対策が見えない上に、様々な予算カットの話ばかり新聞紙上をにぎわせて消費者のマインドは冷え込み、購買意欲が全くみえない。
		衣料品専門店（店長）	・冬のボーナスが出ないところが多いようである。ますます物が売れない時期がやって来る。景気そのものもだんだん尻すぼみになってくる。
		高級レストラン（専務）	・円高、株価の低迷等により客が少なく、人を雇いたくない状況である。よってサービスが行き届かない。年が明けるとどうなるか不安で設備投資もしようがない。景気はなかなか良くならない。
		美容室（店長）	・1月は成人式の予約があるので少しは良いが、正月があるからといって平常と変わらない。客は少しでも安い店に流れており、このような状態が今後も続く。
		その他サービスの動向を把握できる者 [フィットネスクラブ]（営業）	・公共事業依存の体質が根強い地域性ということもあり、さらに公共事業削減、行政の税収減収、公務員収入カット、国の事業仕分けなどの情報がちまたで広がっている中、景気が良くなる方向には考えにくい。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送用機械器具製造業（営業担当）	・1月以降の内示数からみて、当初予算台数以上の計画が組まれている。
		金融業	・中国などの海外からの受注により、製造業は現状より良くなる。当初は秋口を見込んでいたが、来年初頭より緩やかに回復する。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・12月は特別な月であるため、ある程度は期待できるが、それでも夏場以降の消費不振の状況を見ると、例年通り売れるか不安である。ギフト商戦もスタートしているが、出足が悪く前年並みの数字を維持できるか厳しいところである。頼みはこの冬の寒さであり、寒さがあると飲み物需要がある程度期待できる。
		農林水産業（従業者）	・末端での価格がなかなか上がらない状況である。需要期の12月に入っても今の状況が続く。
		家具製造業（従業員）	・新政権になり、公共事業等の見直しがこの先の景気に対しマイナスに動くような気配である。民間の設備投資に対しても極端な円高なども背景にあり、投資自体が控えられる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・一応、目先の受注は確保できているが、それ以降の仕事が見えてこない状況であり、景気は判断できない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・客の様子ではこの先の引き合い案件があまり聞かれず、大きな期待ができない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・全般的に先行きの状況は半導体関連の引き合いは来ているが、実際の動きはまだ不安定で、大手中堅企業とも先行きの見通しは非常に厳しい。2番底が来るのではないかという話も出ており、半導体関連、精密機械部品関連の先行きは厳しい見方をするのが妥当である。
		輸送業（従業員）	・今は物が売れない状態であり、メガヒットなどメーカーとしても一発当てるような商品が出ない状況で、消費者はまず品質よりも値段で動いている。所得も増える見込みがないため、このような低水準がしばらく続く。
		金融業（得意先担当）	・現時点での資金需要は見受けられるが、景気の先行き不透明感から来る売上の不振による当面の資金確保といった資金需要ということなので、今後しばらくはその動きが続く。
		不動産業（従業員）	・商業施設の売上の低迷傾向が続いている。この傾向が今後も続く。
		新聞社（広告）	・景気回復の見通しが立たない以上、民間企業が積極的な広報展開をするとは考えにくく、年始の広告集稿も苦戦を強いられている。この傾向が今後も続く。
		広告代理店（従業員）	・11月はクリスマス・年末商戦等に向け年間を通じて最も受注量の多い月だが、前年比10%減と悪い状態が続いている。ここで上昇しないと、今後良くなる気配はない。
		経営コンサルタント（代表取締役）	・業況が回復しつつある企業でも、この先2～3か月で更に良くなるという見通しを持っていない会社が多い。また、業況が回復していない企業については、いまだ回復の見通しが立っていない様子である。
		やや悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）

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（社員）	・今の手持ち工事が完了する頃で、発注工事が極端に減少するのはと心配している。来年度の予算がはっきりしていない現在では、官公庁からの発注は期待できない。	
		輸送業（総務担当）	・例年より荷動きが悪い状態が続いており、このまま推移する。	
		通信業（職員）	・急激な円高による景気悪化、事業仕分けによる公共事業発注量低下の影響が今後現れてくる。	
		金融業（営業担当）	・デフレアナウンスの影響は大きい。政府の画期的な経済対策の実行を中小零細企業のオーナーは待ち望んでいる状況である。大きな設備投資の話はほとんどない。	
		経営コンサルタント	・消費が大変冷え込んで厳しい状況が今後も続く。特に円高にかなり振れているため、韓国、中国からの旅行者も一段と減ると思われ、観光関係、旅館、交通関係もますます冷え込む。	
		繊維工業（営業担当）	・この不景気感は、すぐに取り払えるものではなく、かなり警戒した世の中になる。3か月先は悪くなる可能性が高い。	
		鉄鋼業（経営者）	・内需回復の目途が全く見えず、なかでも建設投資は減少はあっても増加の目途が立たない状況であり、一刻も早く景気浮揚対策・今後の成長戦略の開示を期待したい。今のままでは、経済界は物質的にも精神的にも危機的な状況に陥るのは明らかと危惧する。	
悪くなる		金属製品製造業（企画担当）	・円高、株安等の将来に向けて懸念材料が多く、デフレの進行は止まらず、景気の2番底は避けられない。	
		建設業（従業員）	・官・民ともに工事量の減少、住宅着工率の低下による工事量の不足と競争激化により悪くなる。	
		経営コンサルタント	・売れないので安くする、というようになり、メーカーの倒産に繋がる。	
		その他サービス業	・調査や役務に関する緊急雇用対策が実施されているが、業務費用の70%を人件費にあてることや、同じく業務費用の50%以上を失業者の人件費にあてるのが要件となっているため、受注したコンサルタントには利益が発生しない。現在の状況に変わりがなく、さらに建設関係や調査・研究の公共事業の削減が論議されていることから、景気は悪くなる。	
雇用 関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	-	-	
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・年度末の繁忙期は人手が必要になる時期であるが、今年の場合、例年通りの受注があるかどうか不安である。	
		人材派遣会社（管理担当）	・自分の会社が本年末で事業終了するにあたり、福岡の求人情報を収集してみたが、職種、求人数を見ても米国の大手金融機関の破たん以降、特に持ち直している兆しはみられない。	
		求人情報誌製作会社（編集者）	・ビル清掃会社での短時間勤務の応募が悪くなっている。求職者の心理として、同じ仕事に出るなら長時間働ける求人を探している。	
		新聞社〔求人広告〕	・仮に景気が回復基調になったとしても、求人の動きはその数か月後からついてくる。しばらくはこの傾向が続く。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数の減少や新規求職者数の増加という傾向は、企業の人員整理の状況や求人意欲の面からみてもすぐに改善は期待できない。	
		職業安定所（職員）	・新規求職者の増加幅は前年に比べ縮小傾向になりつつあるが、一方、新規求人については、企業の求人意欲が低調なままの状態がしばらく続く。最近の急激な円高やデフレが企業に及ぼす影響は今のところ不透明で、今後注意深く見ていく必要がある。	
		学校〔大学〕（就職担当者）	・大学3年生対象の求人活動・求職活動が活発化するが、企業に積極採用の動きがない。例年、学内で開催するセミナーに参加していた企業が、今回参加を見送るという事例がこれまでに数多くでている。	
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・公共事業の減少や仕分け作業による予算削減により、入札金額が減少する。利益は減るが仕事は欲しいという状況で、かなり厳しくなる。	
人材派遣会社（社員）		・年度末にかけて事業所閉鎖などの企業もあり、派遣先企業は減少する見込みである。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	職業安定所（職員）	・失業率が最悪の状況で推移している他、求職者数が高い水準にある。政府、日銀ともにデフレを表明しており、所得の減少、個人消費の低下、節約志向の高まり、物価下落で企業収入の減少、経済活動が阻害され景気が良くなる材料が全く見当たらない状況である。
		民間職業紹介機関（職員）	・中小企業の体力が低下しており、来年年明けから雇用調整助成金の終了期限を迎える企業が増えることで企業の余剰人員が労働市場に排出され、更に雇用情勢が悪化する。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・次年度の採用計画を聞いているが、次年度の方が厳しいという意見が比較的多い。
		人材派遣会社（社員）	・前年は米国の大手金融機関の破たん以降の不況だったため上期の売上は好調であり、下期とならずことができたが、今年は1年を通じて悪い。3月決算期に企業倒産件数がどの程度増加するか怖いくらいだ。
		民間職業紹介機関（社員）	・年度末を迎えても、契約更新の話が出てこない。顧客も先の状況が読めないため、契約更新についてはかなり慎重な態度をとっている。繁忙期になれば社員が残業で対応し、それ以上になって外部の労働力を短期間利用する動きが当面続きそうである。
		民間職業紹介機関（支店長）	・主要顧客である情報通信・半導体・自動車産業の一部に持ち直しがみられるが、派遣法改正論議が顧客マインドを冷え切らせたと感じる。依然として自社社員の余剰感があるなかで、外部人材の採用などあり得ないという声が大半である。当分、需要は縮小均衡が続く。

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	-	-	
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・年末年始のイベントに期待している。新型インフルエンザも少しずつ落ち着いてきている。観光客も徐々に回復していくと見込む。	
			通信会社（店長）	・新商品発売や、ボーナス商戦に向けて開始するキャンペーンの影響が出る。
	変わらない		百貨店（営業担当）	・景気後退の影響を受けた各企業の今年度決算が近づくにつれて、消費マインドが改めて低下することも懸念される。
			スーパー（販売企画担当）	・明るい材料が無いので、単価の下落と来客数の減少している状況は続く。
			コンビニ（経営者）	・新型インフルエンザに影響される。
			コンビニ（エリア担当）	・周囲の経済環境や個人の消費力は変わらないため、タスポ効果の反動があっても、客単価は変わらない。欲しい物があれば買うので、景気に左右されている傾向はあまり感じられない。
			衣料品専門店（経営者）	・街の雰囲気を見ても、あまり活気が感じられず、回遊客も少ない。これから先もあまり変化は無い。
			乗用車販売店（経理担当）	・特に良い材料も悪い材料も無い。
			観光型ホテル（マーケティング担当）	・既にクリスマスへ向けた販売促進や年末商戦の時期を迎えているが、受注につながる気配が無い。年明けに関しても、具体的な沖縄観光へのプラス要因が見つからない状況が続くと考えられ、なかなかこの苦境を抜け出すことができないことが懸念される。
		住宅販売会社（商品開発担当）	・来客数や問い合わせ等を含め、不動産市場が活発に動くような要素や雰囲気は、今の段階では見当たらない。	
	やや悪くなる		コンビニ（経営者）	・現在開催中の年末セールの売上が、前年を下回っている。この様子だと今後もあまり期待できない。
			コンビニ（エリア担当）	・観光客の減少にはまだ歯止めがかからないと判断する。
			旅行代理店（代表取締役）	・デフレ傾向で旅行代金下がっているが、繁忙期の年末年始の旅行代金、航空券代金にかなり割高感があるようで動きが鈍い。年明けの連休にも航空会社はバーゲン運賃などを設定しているが、動きは鈍い。
		通信会社（店長）	・この年末商戦時期に市場が活性化し、上向き傾向にならない限り、今後は景気が回復していくとは考えられない。	

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
	悪くなる	観光名所（職員）	・冬のボーナスの減少、大手航空会社の人員整理報道、政府のデフレ宣言等、国内景気はますます低迷することが予想される。県外観光客に頼る沖縄観光は、ますます厳しくなる。
		商店街（代表者）	・まだ新型インフルエンザの影響があり、中心商店街の観光客も来客数も減少傾向にあるので、売上に大変影響が出ている。ここ近年のデフレによる影響も今後出てくるのではと懸念される。観光土産品店等の同業者が増えて客の奪い合いをしており、単価も落ちている。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・商品が売れないと、出版社も刷り部数を減らすため、首都圏から離れた店舗には配本自体がなくなり、更に売上を減らすというスパイラルとなり、そこからなかなか抜け出せない。また、ナショナルチェーンが全国に出店し地域の小さな書店は存続が難しくなる。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・地元客、観光客共に予約状況が例年の3分の1しかなく、忘年会の自粛は家計の防衛で仕方ないとの客の声が聞かれる。美味しさ、サービス以上に価格に敏感で、なおかつ、ボリュームが無いと関心を持ってくれない。50%割引でも駄目で、1円でも安い店に流れている。
		観光型ホテル（総支配人）	・宿泊予約状況は前年同月比で55%となっている。価格見直しで集客を図るが、効果はいまだ無い。エコカーやエコポイント対象家電への消費傾向は強いが、旅行消費は抑える傾向が強い。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・問い合わせ及び引き合い件数が増加している。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・大型工事予定物件の引き合いが無く、厳しい見通しである。
		輸送業（営業担当）	・年明け以降は正月や成人式など出費が増える時期であるが、不況によるボーナスカットや、新型インフルエンザ流行であまり期待ができない。また、政府の事業仕分けによる予算カットの影響も気になる。
		輸送業（代表者）	・現状以上に好調になるには民間物件の盛り上がりが必要だが、その見込みは無い。
	通信業（営業担当）	・受注の話があっても、景気の動向を意識しているのか、なかなか時期が確定しない。	
	広告代理店（営業担当）	・新たな競争時代に入ったモバイル産業、エコ商品を核とする環境産業など、一部の業界では販促活動が活発化する動きがあるものの、広告市場全般としては、まだまだ苦難の時代である。相変わらず行政関連の予算に依存せざるを得ない状況が続いている。	
やや悪くなる	食料品製造業（管理部門）	・量販店での売上が減少してきている傾向があり、出荷量が悪くなっている。また、デフレ傾向の影響を受ける。	
悪くなる	-	-	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	求人情報誌制作会社（営業担当）	・例年なら、年が明けると春先に向けて徐々に採用活動は活発になっていく。しかし、落ち込んでいる観光産業を中心に他の業界でも厳しい状況が好転するという話はあまり聞かない。今月よりは多少状況は上向きになると期待したいが、ほとんど差は無いと見ている。
		人材派遣会社（経営者）	・現在が伸び悩み、また派遣終了で低迷している状況があるなか、得意先の動向を見ても派遣依頼に結び付くような話は少なく、しばらくは厳しくなる。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・求人事業所の動向としては、県、国の就職支援制度を活用し、従業員の雇用を検討するという求人者の提出が顕著になってきている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・県内外の求人数が落ち込んでいる。来年度の景気の見通しが立たないため、新卒及び中途採用を予定している企業は慎重な動きになっている。
悪くなる	-	-	