

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）	・デフレに慣れた消費者は、お金が掛からない観光地を好むようになっている。そのため、伊勢の観光客は今後も増える。
	やや良くなる	百貨店（企画担当）	・12月後半以降、客の購買意欲は上向いている。実際に売上は底を打っており、今後は若干ながら上昇に向かう。
		百貨店（販売担当）	・来客数の増加は見込めないが、1人当たり単価が上昇してくる可能性はある。同質化、価格競争の反動で、今後は本当に価値ある物、他にはない物を吟味して購買する傾向になっていく。そのため、各業態の役割分担が十分に機能すれば、少し上向きになる。
		コンビニ（エリア担当）	・節分の恵方巻きの予約状況を見ると、動きが良くなっている。景気回復への期待感を感じる。
		乗用車販売店（経営者）	・年度末に向けて、多少の動きは期待される。ただし、新卒者の内定率の低さなど、不安材料もある。
		乗用車販売店（従業員）	・新卒者が社会人になる時期であり、補助金制度延長の話題も出ている。増販が見込める時期であるため、大いに期待できる。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅版エコポイント制度が決まり、年始から客足は良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・客単価が低いままであるため、この状況では景気が良くなるとは判断できない。
		商店街（代表者）	・駅前商店街では例年この時期の販売量は増えるが、今のところ増えそうな兆しはないため、今後もあまり変わらない。
		商店街（代表者）	・エコポイント制度の延長は歓迎する。ただし、客との会話では、来年も景気回復は見込めず、欲しい物も辛抱するという話題が多い。
		商店街（代表者）	・今は耐えているが、来年に入って廃業や企業倒産がやや増えそうに感じられる。デフレも急速に進行しており、少なくとも良くなることはないと思われる。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・客の様子を見ると、春までは買い控えが続きそうである。年明けに景気が良くなる雰囲気は感じられない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・消費者が外食する機会が増えて、酒類の販売量が増える可能性は見い出せない。
		一般小売店〔惣菜〕（店長）	・一部では景気回復が伝えられているが、個人消費の回復は感じられない。非製造業にとっては厳しい状況が続く。
		百貨店（企画担当）	・今後も消費者のマインドは変わらないが、前年比で見た場合の好不調は、実需期とモチベーション期とで変わりそうであり、月毎に波があると予想している。タイムリーな品ぞろえや提案によって、売上の確保を図るしかない。それらの対策によっては、これ以上の景況悪化は避けられるかもしれない。
百貨店（企画担当）		・12月の売上を見る限りでは、下げ止まりが感じられる。しかし、特価の前倒しやクリスマス商戦といった特殊要因による影響も大きいため、この1か月間の動きだけでは、今後売上が回復すると自信を持っては言えない。それほどまでに、2008年秋以前と以後の客の消費動向は大きく変化しており、消費意欲は大幅に低下している。	
百貨店（経理担当）		・今後も、相変わらず厳しい状況が続きそうである。	
百貨店（売場主任）	・財布のひもは相変わらず固く、衣料品の買い控えは今後も続く。		
スーパー（店長）	・低価格、低単価を求める傾向は依然として強く、もはや当たり前になってきている。さらに、競合店舗の出店やチラシ価格の低下なども厳しいため、単価の低下に伴う粗利益の減少が経営を苦しめる傾向は今後も続く。		
スーパー（店長）	・商圏内の世帯数と比べて競争相手が多すぎるため、既にパイの奪い合いをしている状況にある。今後も、どこかが撤退しない限り、良くはならない。		
スーパー（営業担当）	・自動車産業では稼働状況が多少回復しつつあるものの、依然として景気は悪化の方向へ向かっている。		
コンビニ（企画担当）	・夏のボーナスも冬のボーナスに続いて減少する見込みである。また、国債の増発に伴い将来の増税が懸念されるため、閉そく感がある。ただし、名古屋市では市長が変わり、今後に少し期待があるとのことである。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（経営者）	・これまで洋服は、季節を先取りして購入されていた。しかし4、5年前からは、実需がある時期にしか買い求められなくなっている。加えて景気の悪化に伴い、購買意欲が全くない状態が今後も続く。
		家電量販店（店員）	・テレビ以外の販売量は伸びていない。また、テレビも単価が低下する傾向にある。
		乗用車販売店（従業員）	・来年9月まで補助金制度が延長されても、今年の夏ほどの効果が得られるのか心配である。
		乗用車販売店（従業員）	・期待できる要素はない。ボーナスもあまり出ない様子であるため、先行きに不透明感がある。
		乗用車販売店（従業員）	・来年になっても、これといって新たなキャンペーンは予定されていない。
		乗用車販売店（従業員）	・来年2月以降は、フルモデルチェンジされる新型車両の販売が期待できる。エコカーの補助金制度は来年9月まで延長されるようなので、3月までの駆け込み需要はなくなったが、来年9月までは現在の販売条件が続くため、新型車効果に伴う店頭での来客数の増加と販売量の増加により、市場は多少なりとも盛り上がる。
		一般レストラン（スタッフ）	・新規の客が、相変わらず増えていない。常連客の注文も、単価は高くない。今後もすぐに景気が良くなるとは思えない。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数を見る限りでは、現状並みが続く。
		旅行代理店（経営者）	・海外出張や旅行は、日本から海外への出国のみならず、海外から日本への入国の促進も早急に行わなければ、景気の浮揚は難しい。また、中部国際空港の減便も大きく影響している。
		旅行代理店（経営者）	・まだまだ気を抜けない状態が続く。どんどん仕事が入ってくる状況にはなく、円高も続いており、景気が回復する要素は考えにくい。
		旅行代理店（従業員）	・旅行代理店に足を運んで旅行を申込み客は、よほどのヒット商品が大イベントが目的の客である。しかし、冬季オリンピックの観戦ツアーはさっぱりであり、上海万博も今のところ問い合わせはそれほどない。今後もツアーが売れるか疑問である。
		通信会社（営業担当）	・来年度における新サービスの導入エリアの拡大についても、予算の都合があるため、思うように展開できない。
		通信会社（開発担当）	・今後、回線種別の契約変更はある程度見込まれるが、通信回線全体では現状並みで推移していく。
		テーマパーク（職員）	・周辺のスキー場でも、来場者数、客単価共にあまり良くないと聞いており、今後も厳しい状況が続く。
		ゴルフ場（企画担当）	・良くなる要素、悪くなる要素共に、特に見当たらない。今後の来場予約も順調に入っているため、雪がなければそこそこの売上を見込める。
		住宅販売会社（従業員）	・すぐに回復する要素は見られない。今後も、少しずつデフレは進んでいく。
	やや悪くなる	一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・今後は季節要因がなくなり、販売単価も低下してくるため、良くならない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・現在のところ、企業努力によって売上を何とか維持しているが、常に何かを仕掛けていかないと、あっという間に落ち込んで行きそうな危うさがある。今後の景気は、更に冷え込む。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・地域の景気はどん底にあり、客はお金を持っていない。必需品は売れても、単価は上がりにくい。薬局は新型インフルエンザの流行でなんとなく忙しいが、客を動かす対策を打たないと厳しい。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・今年の月別の売上をみると、上半期は前年比プラス20%前後で推移していたのが、夏から年末に向けて低下し、12月はなんとか前年並みといった状態である。今後は前年を下回ることも考えられる。デフレによって、景気が悪い状態が今後も続く。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・贈答品の購入は、家計や企業の金銭的な余裕によって左右される。今後も家計、企業に余裕はなく、交際費を縮小して、お金の動きがない状態が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業企画・販売促進担当）	・セールの長期化によって、消費者は低価格に慣れてしまっている。クリアランス月でも、盛り上がりは前年と同様には見込まれず、来客数、客単価共に低下することが予想される。
		百貨店（販売担当）	・12月はクリスマスギフトの需要や催事、メーカーによる買得品の投入等によって、まずまずの実績であったが、クリアランスが終了し、新入学、就職の時期になると、実績を上げることがかなり困難になると思われる。
		スーパー（経営者）	・客の様子を見ると、今後もデフレが続くことに加えて、所得も減少するため、景気は良くならない。中小企業の80%以上では、まだまだ売上が伸びず、雇用者の給与も減少している。
		スーパー（経営者）	・今後も売上が増える要素は全くない。
		スーパー（経営者）	・当地域はオートバイや自動車の生産関連企業が多く、これまでは外国人が多く居住していたが、今は全くなくなってきている。販売価格も大幅に低下しており、今後明るくなる見通しは全くない。
		スーパー（店長）	・景気対策が見えてこないため、客の財布のひもは非常に固く、必要最小限のみの購入となっている。業界では競合が厳しく、単価の下落が顕著であるが、商品は売れていない。利益率も縮小しており、非常に厳しい状態に向かっている。
		コンビニ（経営者）	・お歳暮商戦では、値頃な価格帯の商品が早期に品切れになった。今まで通常の商品を贈っていた客が、10～15%引きの商品を選んでいる様子も目に付く。景気は本当に悪くなっており、今後も厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・全体的には変わらないが、店舗単位で見ると、近隣に競争店の出店が予定されている店舗もある。そうした地域では、これから更に厳しくなる。
		コンビニ（店長）	・季節要因もあり12月は回復傾向にあったが、1、2月は来客数が増加せず、単価も低いままになる。
		家電量販店（店員）	・海外の景気は持ち直しつつあることが報道されているが、国内の物流や単価の動きを見ると、やはりデフレ傾向にあり、下向きである。客の節約志向は今後も続き、売上を維持することは難しい。家電、自動車のエコ商品の減税、補助金の効果も薄れつつある。
		乗用車販売店（総務担当）	・自動車購入の減税、補助金効果は、今後薄れてくる。
		住関連専門店（営業担当）	・公共工事は少し増えつつあるが、来年は減少する。また、民間の設備投資による工場建設の見込みも小さい。住宅についてはエコポイント制度などによって増加する見込みであるが、全体の冷え込みの影響で、建築関係は厳しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・今後良くなる要素はない。客の多くは自営業や製造業に携わっているが、今後もそれらの景気回復は見込めないため、更に悪くなる。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・購買意欲のある客が堅実志向に変化している割合は、更に拡大している。当分の間、厳しい状態が続く。
		旅行代理店（経営者）	・良くなる材料は見られない。冬季オリンピック、サッカーワールドカップのいずれも、ビジネスチャンスにつながる要素はない。上海万博をどう生かすかが、今後の課題である。
		旅行代理店（従業員）	・例年ならば、雪祭りへの旅行申込に活気が出てくる時期である。しかし、今年はまだ動きが悪い。
		タクシー運転手	・大手自動車メーカーが下請業者に対して納期の短縮や価格の大幅な削減を要求しており、タクシー利用は減少している。今後の更なる落ち込みが懸念される。
		タクシー運転手	・相変わらず給料は増えておらず、デフレの話題が多く、失業者も多い。今後もなかなか良くはならない。
		テーマパーク職員（総務担当）	・旅行会社の年末賞与が減るなど、所得が減少するとの情報を周辺でよく聞くため、今後も更に厳しくなる。
		理美容室（経営者）	・客からは、まだ景気は良くならないとの話を聞いている。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・レンタル商品を整備し品質で頑張っても、卸単価の上昇により、大手卸会社との競争には勝てない。
		設計事務所（経営者）	・企業案件が圧倒的に少なくなってきた。計画案件が少ないため、2、3か月後の仕事につながらない。
		住宅販売会社（企画担当）	・補助金等が導入されるが、実施は先になるため、それまでは上向きにならない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・ 今月は年末需要で若干良くなっているが、来月以降は見積などの引き合いもなく、低調になりそうである。
		百貨店（販売担当）	・ セール品以外はなかなか売れない時代になっており、デフレを肌で実感している。今後は一段と厳しくなる。
		スーパー（経営者）	・ 中小の小売店の話では、店頭においても消費者からは購買意欲が全く感じられず、商品が全く売れないとのことである。年明け後も非常に厳しくなる。
		コンビニ（店長）	・ ターゲットにしている60～70代で少し金銭的な余裕がある人々の財布のひもが固くなっていて、今後も高額商品は売れない。今の政権運営に将来不安を感じているためか、なるべくお金を使わずに生活しようとしている気がする。
		コンビニ（店長）	・ 100円の自動販売機を併設しているが、売上は減少している。デフレが浸透しており、100円でも買得感はなくなってきている。今後は一段と厳しくなる。
		コンビニ（商品開発担当）	・ 今まではなんとか耐えてきたが、いよいよ持たなくなってきた。新年度には、ボーナスを含めて賃金体系が悪化する企業も増える感じがする。今後は、今以上に悪化する。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・ 不況が染みついて、身を飾る物よりも生活費といった生活防衛意識が出てきている。そのため、消費者は商品や価格に非常にシビアになっており、今後売上が上向き気配は全くない。
		高級レストラン（スタッフ）	・ 12月に入ってからの客足は、日を追うごとに弱くなっている。客単価も前年割れが続いており、先行きも好転する兆しはない。
		一般レストラン（従業員）	・ 例年ならば12月は月別売上の上位にあるはずが、今月は前年同月比で約55%になっている。今の店に勤めて10年になるが、これほどの落ち込みは初めてであり、極めて深刻である。今後も一段と厳しくなる。
		スナック（経営者）	・ 客との会話では、来年はますます悪くなるとの話が多い。周囲でも、年明けに店を閉めるという話を何件か聞いていて、来年はますます厳しい年になる。サービス業は良くなる兆しが見えないため、皆生き残るために必死になっている。
		観光型ホテル（販売担当）	・ 2～3月の受注は、さっぱりである。閑散とするなか、余剰になった従業員の配置等に今から頭を悩ませている。
		都市型ホテル（営業担当）	・ 政府のデフレ発表以降、不景気は更に広がっており、購買意欲はかなり落ちている。企業だけでなく個人にも広がっているため、今後は一段と厳しくなる。
		パチンコ店（経営者）	・ 客単価は極端に低下しており、今後も一段と厳しくなる。
		美容室（経営者）	・ 12月でこれだけ景気が悪く、来客数も少ない。1、2月にもっと寒くなり、雪が降ったりすると、客層の高齢化が進むなか客足は更に悪くなるため、売上は増えない。
		理容室（経営者）	・ どの客に聞いても、景気の良い話は全く聞かれない。財布のひもは、非常に固い。まだまだ景気は良くなりそうにない。
		設計事務所（経営者）	・ 仕事量の動きを見る限りでは、先行きが見えない。
住宅販売会社（経営者）	・ 所得が少なくなって、銀行からの融資が受けられず、住宅購入ができない人は更に増える。		
住宅販売会社（従業員）	・ 増改築する際にも、自己資金で行おうと考える人が多くなっている。もう少し待とうという人も増えてきている。今後は一段と厳しくなる。		
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（品質管理担当）	・ 取引先企業及び同業他社の動きを見ると、今後はやや良くなる。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・ 来年3月までは、完成車メーカーからの発注量が増えてくるとの計画が入っている。ただし、4月以降の計画は不透明である。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・ 来年4月ごろまでは、今の状態が続く。電気自動車関連の動きが早まって、産業が活性化する可能性もある。ただし、設備投資関連は非常に厳しい。
変わらない	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・ 受注量は底を打っているが、今後増加する傾向にはない。	
	窯業・土石製品製造業（経営者）	・ 窯業界の景気の先行指数となる住宅着工件数は、平成21年5～7月の197047戸に対して、平成21年8～10月には188050戸とわずかに減少している。ただし、その動きを見ると、8月は6万戸を割り込んでいるものの、9月には6万戸を回復している。	

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
		窯業・土石製品製造業（社員）	・生産量はあまり変わらないが、取引先はどこも販売価格の低下に苦しんでいるため、値下げ要求や他社製品の使用を検討している。取引先は以前と比べて取引実績にこだわらなくなっているため、受注を維持するためには、コストダウンが必須になってくる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・主力の自動車、電気機械共に、エコ製品の補助金等の延長によって、来年3月までは変化がない見通しである。ただ
		電気機械器具製造業（営業担当）	・前年に比べれば改善方向にあるが、しばらくは様子見が続く。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・減税、補助金の効果が続く来年6月ごろまでは、現在の状況が続く。
		輸送業（経営者）	・在庫が増えないように、実需に応じた生産に取り組む製造業が多い。そのため、今後も消費の底上げがない限り、物流量も増えない。また、倉庫への寄託荷物の増加も期待できない。
		輸送業（エリア担当）	・前月から引き続き、自動車関連の設備投資の仕事がない状況にある。取引先も、小さな物品の受注はあっても大きな受注は全くないと話している。橋りょう等の輸送もストップしていて、いつ動き出すのか先が見えない状況にある。
		金融業（企画担当）	・コスト削減に止まらず、売上が増えてこない、企業の利益は増えてこない。また、人件費の削減もあり個人の収入は減っているため、個人消費は今後も伸びない。以上により、景気は当面横ばいが続く。
		不動産業（開発担当）	・今後、劇的に需要が回復するとは思えない。住宅版エコポイント制度も、効果を期待していない。
		行政書士	・顧問先企業では、今後も現状を維持するので精一杯である。
		会計事務所（社会保険労務士）	・顧問先企業では、3月ごろまでの仕事の予定が入っている企業はあるが、それ以降は白紙状態である。今後良くなる材料はない。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	・今後数か月で、状況が変わる要因は見つからない。
やや悪くなる		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・受注量、販売量共に、3～8%減少することが見込まれる。
		印刷業（営業担当）	・身の回りの客も取引先も、景気は良くない。この状況を見ると、今後の景気はもう少し悪くなる。
		化学工業（企画担当）	・来年の前半までは、底が見えない状況が続く。デフレも加わり、企業、消費者共に収入の減少が見込まれる。
		金属製品製造業（従業員）	・プロジェクトの動きは鈍く、仕事量が回復する兆しはない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・大口の発注会社からも、来期中の回復は期待できそうにないとの情報がある。経費の削減等、更に厳しくなる状況を覚悟しなければならない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・現状において受注量が若干増加しているのは、ある程度の在庫を確保しておくことが目的である。そのため、年度末に向けて販売が増加する見通しは立っていない。
		建設業（営業担当）	・従来からの仕事がなくなり、新規の仕事が入ってこないため、今後良くなることはない。悪くなる方向しかない。
		金融業（従業員）	・取引先からは、今後半年間ほどは生産が増えることはなく、むしろ悪化すると聞いている。
		広告代理店（制作担当）	・景気の悪化に伴い、広告費は真っ先に削減される。明るい見通しはない。
		会計事務所（職員）	・自社で経理や決算にまで対応する企業が増えてきており、各社の経費節減には拍車がかかっている。税理士が関与する範囲は、次第に狭くなりつつある。
		悪くなる	
鉄鋼業（経営者）	・本年度の政府の補正予算も、1～3月に仕事として出てくるまでにはいかない。今後はますます先細りである。		
金属製品製造業（経営者）	・引き合いの減少などが続いている。今後の景気は、更に悪くなる。		
輸送用機械器具製造業（経営者）	・来年の自動車生産の計画台数は、下方修正されている。景気が上向き兆しはない。		
不動産業（経営者）	・資金化が急務のため、早期売却を希望する物件はまだ多い。		

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
		不動産業（管理担当）	・名古屋地区全体で、オフィスビルの空室率は高くなっている。賃貸単価も低下する一方であるため、今後も良くならない。
		経営コンサルタント	・雇用対策がまだ出ていないため、今後も住宅の購入意欲が回復するとは考えにくい。また、入居者の給与水準が下がっているため、一般のアパートでも家賃が払えない状況が増えている。名古屋方面では、アパートやマンションを一棟ごと売りに出す案件が見られる。こうした状況のため、地価が回復する見込みもない。
		公認会計士	・大手自動車メーカーによるコスト削減計画により、先行きに不安がある。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（社員）	・製造業以外の取引先でも、案件の規模縮小や単価の削減が増えつつある。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（経営企画）	・今後は、緩やかながら、アウトソーシングの量は増えていく。
		民間職業紹介機関（支社長）	・採用再開の動きが出始めているため、今後はやや良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・求人への動きはほとんどない。たまにあっても、条件が非常に高く難しく、単価も下がっている。
		人材派遣会社（支店長）	・業種によって求人の回復傾向は異なるが、製造業関連からの引き合いが少ないため、回復は当面難しい。自由化業務からは引き合いがあるものの、派遣法の改正を控えている。
		人材派遣会社（社員）	・中高年の求職者が増えているが、次の転職先がなかなか決まらないため、雇用状況は全体的に改善していない。この状況は今後も続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・デフレによって物の流れが鈍化しており、派遣業務の伸びも全く期待できない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・4月までは見通しが立たない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・求人社数に増加は見られず、今後も厳しい状況が続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・年明け以降の求人広告数を見ると、改善傾向が続いている。
		職業安定所（所長）	・雇用調整助成金の支給申請件数は横ばいであり、今後も厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・製造業関連の雇用が増加しない限り、景気は良くならない。
		職業安定所（職員）	・会社都合による離職者数は、通常に戻つつある。しかし、まだまだ中小企業では、余剰人員の雇用調整がある。雇用調整助成金の申請件数も、相変わらず高水準である。新規雇用が広がるにはまだ時間が掛かる。
		職業安定所（職員）	・景気の先行き不透明感から求人数は変わらないものの、求職者数は今後も増加する。
		民間職業紹介機関（職員）	・求人数は、まだ前年同月比8割である。多くの企業では、業務の見直しを続けている。今後も派遣契約の満了に伴う契約の打ち切りが出てくると思われる。求人数の増加に力強さ等は感じられない。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・9月以降、県下の高校の進路部に出向しているが、特に製造業からの求人が件数、求人数共に激減しているとのことである。厳しい状況は、今後も続く。
	学校〔大学〕（就職担当）	・企業の新卒採用は、景気の先行き不透明のため、なかなか決まらない。	
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・3月末の契約満了時に派遣契約を打ち切られることが、多く発生する可能性がある。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・労働者派遣法の改正案が提出される見込みのため、派遣先企業は今後、派遣利用に抵抗を感じる懸念がある。また、来年3月ごろの契約期間の満了を機に、派遣契約を打ち切る事例がちらほら見られるのに対して、契約更新する事例はまだ見られない。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・新卒者対象の就職ガイダンスへの企業参加数は、前年に比べて半減している。特に中小零細企業の採用活動は、大幅に減っている。このままでは、大卒の就職浪人が多く出そうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・景気の先行きが読めないため、求人には至らない企業が多い。欠員が生じた場合に補充の募集は行っているが、増産によるものではない。企業の話では、今後は更なる生産調整も予想される。
		職業安定所（職員）	・不況は昨年末から1年以上も続いており、各種助成金で従業員の解雇等を回避するよう支援しているが、廃業等に伴う正社員の解雇が増え始めている。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・年明けには例年、新規求職者数が大幅に増加する。しかし新規求人数の増加は期待できない。周辺企業からは、景気は以前よりも悪くなっており、この先も受注の目処が立たないとの声を多く聞いている。