

・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 (北海道)	良くなる	旅行代理店（従業員）	・たまねぎ、ピート、豆など、管内の農作物の作況が良く、水産業も周辺地区のさけ漁が好調であるため、今後、観光目的の航空需要が活発化することが期待される。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・前年と同じく、12月1日～24日にかけて比較的長期の年末大売出しの期間を設定しているが、中心市街地の買物客の動向は、月中旬以降に顕著となるのが通例であるため、年末という条件を除けば、目立った売上の増加は見込めない。ただし、家族で訪れる割合が普段の月よりも高くなるため、ついで買いが増加することになる。
		衣料品専門店（店員）	・3か月先の新春着物に向けて、着物専門店として催事が多くなる。また、計画停電をめぐる動きにともない、節電や各家庭の電気を使わないための寒さ対策の関連商品の販売が伸びることになる。実際に、綿入れ半てんや暖かい下着などが今までになく販売増加傾向にある。
		家電量販店（店員）	・年末商戦の時期に入るため、客足が増えることを期待している。
		家電量販店（地区統括部長）	・テレビやレコーダーを中心に、徐々に回復傾向にあるため、デジタル放送への完全移行後の前年の年末と比べれば、多少持ち直すことになる。
		乗用車販売店（従業員）	・2009年～2010年のエコカー補助金で客が先物買いした時も、落ちた売上が2～3か月で元に戻っているため、今回も同様の動きとなる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・需要を喚起する大型のイベント、コンサート、スポーツ大会が開催される。
		旅行代理店（従業員）	・先行受注状況を見ると、国内旅行は11月が前年比96.0%、12月が前年比80.7%となっており、海外旅行は11月が前年比100.0%、12月が前年比115.4%となっていることから、今月と比べて前年並みに戻りつつある。
		通信会社（企画担当）	・通信サービスがさらに充実する予定であるため、他社に乗り換える客が増加している今の流れを断ち切ることになる。
		住宅販売会社（経営者）	・解散総選挙を早く行い、新しい政権で原発の問題等にも取り組んでもらえれば景気も非常に良くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・現在でも分譲マンション購入について前向きな客の需要は底堅く、年が明けると消費税の増税が現実味を帯びてくるため、より需要が喚起される。
	変わらない	商店街（代表者）	・冬のバーゲン等も含めて瞬間的に客が増加する時期はあるとみられるが、客の買物の仕方が、さらに安さを求めているため、バーゲンの早い段階で買う客は少ない。
		商店街（代表者）	・気持ちとしては良くなる方向に向かってほしいが、客の声を聞くと、今後も変わらないと考えている声が大半である。
		商店街（代表者）	・観光土産店を経営しているが、やはり中国系の客が減っているため、来客数が低下している。一方で、格安ツアー客がまだまだ入ってきている状況であり、今後も売上は変わらない。ただし、当地への観光入込客数そのものは減ってきている。
		商店街（代表者）	・政局の不安定、海外情勢の混乱が影響する。また、総選挙の際は住民が地元を離れないため、消費が低迷する傾向にある。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・これから2～3か月後については、年間を通じて一番の繁忙期である年末年始を迎えるため、当然売上が増えることになる。ただし、そういう季節的な要因を取り除くと、基調は変わらない。
		百貨店（売場主任）	・1月以降、買上客数が前年を上回った月はなく、直近3か月も、8月が前年比96.0%、9月が前年比98.4%、10月が前年比99.11%と前年割れが続いている。

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
		百貨店（販売促進担当）	・本格的な冬の到来により、電力供給が切迫することが考えられる。どの程度生活に影響を及ぼすかは見当が付かないため、少なからず客は生活防衛に入るとみられ、消費に対するマインドは現状維持で推移する。
		百貨店（販売促進担当）	・目的買いの客が主であり、来客数の増加が見込めない限り、売上を大きく伸ばすことができない。
		百貨店（役員）	・客単価の下落が続いているため、集客が続かなければすぐに下降することになる。
		スーパー（店長）	・来客数は前年を上回ると予測しているが、セールスについては降雪のタイミングにより変動する。
		スーパー（店長）	・地元球団が優勝したことによるセール等の影響もあり、売上は調子が良いが、これは一過性のものであり、今後、先行きがどうなるかは全く見当が付かず、良くなる様子もない。
		コンビニ（エリア担当）	・良くなる要因が見当たらない。消費税の引上げなど消費を冷やす内容が多い。
		コンビニ（エリア担当）	・9月は天候要因で売上、来客数ともに伸びたが、10月に入り天候のプラス要因がなくなったため、元の状況に戻っている。今のところは、特殊需要以外で来客数を引き上げる要因が見当たらない。
		衣料品専門店（店長）	・景気が良くなるという要因が全然見付からない。今から寒くなってきているため、今後はあまり良くないとみられる。
		乗用車販売店（経営者）	・当地区の新車の登録台数は前年を下回っているが、数%の落ち込みであり、前回のエコカー補助金終了時のような急激な反動減はみられない。
		乗用車販売店（従業員）	・客は新しい車に興味は示しても、そこから先には話が進められないケースが多い。個人購入の客にとって、ローンの負担は現状維持が精一杯という状況にある。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・このまま風邪等が例年並み又は例年以上に流行すれば、病院に客を取られることになる。
		旅行代理店（従業員）	・客の旅行意欲は微増している感触だが、商品も客の意向もより安いものに向いており、特典による差別化よりもシンプルでより安くという傾向が強くなっている。
		タクシー運転手	・中国や韓国からの観光客が減っており、地元客の利用も減っているため、これから年末、冬を迎えても、タクシーの利用客は前年より下回る状況がしばらく続く。
		タクシー運転手	・異常な暑さも過ぎ去り、景気も一服感がある。冬が到来することになり、寒さや雪の多さにも左右されるが、前年比の動きを考慮すると、2～3か月先の景気は大きく変わらない。
		タクシー運転手	・オーダーの状況から、景気が上向きになるような要素が思い当たらない。
		観光名所（従業員）	・当エリアについては、観光面で特にプラス要素が見付からない。また、10月に国際線定期便の新規開設、11月に高速道路の延伸があることから、前年を上回ることを期待しているが、11～12月の韓国定期便の運休が発表されるなどのマイナス面もあるため、効果が相殺され、全体としては変わらない。
		観光名所（職員）	・全国的に消費を抑える傾向にあるなか、好転するような目ぼしい材料がない。また、海外からの旅行客も、アジア圏については尖閣問題や竹島問題等の影響があり、縮小傾向となる。
		美容室（経営者）	・堅実な生活を過ごすといった雰囲気が強く出ているため、当分は現状維持の傾向が続く。
		美容室（経営者）	・年末に向けて多少なりとも期待できるとみられるが、今は以前のように、時期によって大きく需要が変動することはない。
		住宅販売会社（従業員）	・回復要因がない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ボーナスが前年より低くなる民間企業が多く、ボーナスが出ないところも増えている。
		スーパー（店長）	・利益確保のため、極端な目玉戦略も取れなくなってきており、売上も前年割れが続いている。今は客の創造よりも、客の流出防止策として、接客や清掃等の基本を大切にカスタマーサービスに努めている状況にある。
		スーパー（企画担当）	・消費税増税の影響なのか、明確な要因が他に見当たらないが、足元の売上状況は厳しくなっている。これから年末に向けた消費動向にプラスの材料がなかなか見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（役員）	・給料日や年金支給日の後などに、客の購入が増える傾向がはっきりしてきた。お金の余裕のない感じがますます強く感じられる。
		コンビニ（エリア担当）	・9月の残暑以降、販売量が低迷している。季節商材や祭事品の売上は好調だが、日々消費するたばこやアルコールの売上が減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	・エコカー補助金終了にともなう受注減少がまだ続く。また、新型車の効果も思うように売上に繋がっていない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・冬場の電力問題が灯油や重油の価格にどのような影響を及ぼすかが分からない。
		高級レストラン（経営者）	・民主党のごたごたや中国との関係の悪化により、景気が冷え込むことになる。
		高級レストラン（スタッフ）	・中国人観光客の減少が長期化しており、じわじわと影響が広がってくる。温泉地の観光ホテルは元より、札幌の飲食店でも相当な影響が出てくる。また、安売り合戦が泥沼化しており、格安居酒屋などとの間で客の取り合いが激しくなる。総選挙の動きが出てくることで、レストランに影響が出てくることも考えられる。
		高級レストラン（スタッフ）	・年末にかけて景気が上昇する要因が1つも見付からない。
		タクシー運転手	・政治不安を抱えるなか、地域経済をみても将来的な不安材料が増えている。消費動向も落ちていることから、先行き不安が強くなる。
		パチンコ店（役員）	・消費税増税を見越した消費者の動向がみられるようになってきた。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フェリー〕（従業員）	・本格的な冬を迎えるとともに、観光客が大きく減少する。
悪くなる		一般小売店〔土産〕（経営者）	・今の様子では、良くなる要素も悪くなる要素も見当たらないが、選挙の年は景気が伸びないため、日本の総選挙やアメリカの大統領選挙の影響が懸念される。
		百貨店（売場主任）	・今後3か月の長期予報によると、11月は非常に暖かいということで、実売期のコートが厳しくなる。また、12月のお歳暮商戦、クリスマス商戦も単価並びに来客数の動きから厳しいとみられる。
		スーパー（役員）	・ディスカウント業態が増えているため、ますますデフレが進む。さらに、生魚や米のセシウム問題による消費減少、夏場の高温の影響による野菜果物の相場安、魚卵の不足など、食料品に関しては良い材料が全くない状況にある。
		乗用車販売店（従業員）	・冬に向かって客の購買力が落ちる。
		スナック（経営者）	・観光客が減り、前年と比べてだいぶ落ち込んでいる。また、総選挙があるのか、ないのかという形の政局となっているが、地域では選挙運動も少しずつ動き始めているため、飲食店の景気が良くなることはない。
		観光型ホテル（経営者）	・良くなる要素は1つもない。総選挙が行われることになれば、旅行客の動きが停滞することになる。航空会社のイールドコントロール強化による低料金座席数の減少や、7%の節電要請による風評被害の発生も懸念されることから、観光客数が大きく減少するとみられる。
企業動向関連 (北海道)	良くなる やや良くなる	—	—
		食料品製造業（団体役員）	・年末年始の商戦期になるため、受注量の増加が見込める。ただし、1月以降は落ち込むとみられる。また、コンビニ店舗の飽和状況でスーパーなどとの競争が強まっていることから、従来はなかったコンビニチラシの案内が多くみられるようになっており、末端での商品販売や価格競争にし烈さを感じる。
	変わらない	家具製造業（経営者）	・新築住宅は来年にかけて活発であり、それに付帯する家具需要にも進展が期待できる。
		コピーサービス業（従業員）	・利益に対する意識が徐々に強まっており、現状では、販売価格も少しずつ高くなっている。
		その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）	・需要に対して供給できる労働力、要員が不足してくる。価格等にもそのような状況が徐々に反映されることになる。
食料品製造業（役員）	・受注状況や客先の売上状況をみても、ここ2～3か月で景気が良くなるような傾向はみられない。		

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
		金属製品製造業（役員）	・冬シーズンに入るため、建設業界の景気は少しスローペースになり、全体としてはあまり変わらない。また、住宅確認申請件数もそこそこの件数で推移している。
		輸送業（営業担当）	・道内農産物が平年作となり、国内在庫が薄いため、本州への輸送量が活発化することを期待している。
		輸送業（支店長）	・ここにきて震災復旧案件は全く聞かれなくなった。道内の大型物件の着工が始まっているが、取扱量を大幅に伸ばす要因とはなっていない。
		通信業（営業担当）	・当社の業績だけをみると、スマートフォンの普及による好影響を受け、比較的好調ではあるが、その他の部分に目を向けると、現況を打破するだけの力強さ、材料に乏しく、全体的には横ばいが続く。
		金融業（企画担当）	・個人消費は冬季賞与の好転が見込めないため、年末商戦、正月商戦は低調となる。観光関連は、中国人観光客に期待はできないが、年末年始が大型連休になることから幾分盛り上がることになる。
		司法書士	・今後においても、これといった決定的な材料がなく、低水準で経過する。
	やや悪くなる	建設業（従業員）	・建築工事の竣工時期を迎え、新規工事発注も期待できないことから、冬枯れの恐れがある。
		司法書士	・消費税増税前の駆け込み需要に期待しているが、直ちに需要が増加すると期待することはできない。
		司法書士	・節電の影響が出てくることで、消費行動も心理的に下降することになる。
		その他サービス業 [建設機械リース]（支店長）	・中小企業金融円滑化法終了にともなう金融機関の対応について、話題が頻発している取引先への対応がシビアになってきている。
その他非製造業 [鋼材卸売]（役員）		・今年一杯は好調に推移するとみられるが、年明け以降の仕事量は期待できない。	
悪くなる	建設業（経営者）	・積雪寒冷期を迎え、新規受注はほとんど見込めない。仕掛かり中の工事でも順次完成するため、稼働量は徐々に落ちることになる。現在、人手不足の状態にあり、その影響で工期や採算性の面で不安がある。	
雇用 関連	良くなる	—	—
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・9月の有効求人倍率は0.60倍と前年を0.11ポイント上回った。
	（北海道） 変わらない	人材派遣会社（社員）	・年末に向け、サービス業におけるパート採用は増えるが、家電関連については業績の大幅な落ち込みにより、年末商戦の盛り上がりを欠き、パートや派遣の採用も低迷する。震災復興の関係で、道内の建設業界の求人は増えているが、冬を迎えることで東北以外からの人材需要は低減するとみられ、労働市場はミスマッチの増加により、各種労働関係の実態数値とはかい離する様相を呈することになる。
		人材派遣会社（社員）	・良くなる要因が見当たらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人件数に若干の弱含みはみられるものの、農業繁忙期の季節調整による影響とみられる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・このところ好調だった宿泊業や飲食業関連の求人が、中国人観光客の入込数減少の影響で、多少動きが落ち着くことになる。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	・基幹産業の農業が好調なことから、農閑期もその波及効果が維持できる。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は28か月連続して前年を上回り、回復傾向にあるが、管内の雇用環境が高い水準にあるとまではいえない。
		職業安定所（職員）	・求人数自体は増えているものの、短時間のパートや契約社員の求人が多く、フルタイムの正社員求人の割合が低いことから、とりあえずの収入確保のためにパートの掛け持ちが増えてきているほか、フルタイムの契約社員であっても、空いている時間や休日にアルバイト就労するなど、不安定な働き方をしている人が増えてきている。
		学校 [大学]（就職担当）	・変動要因が見当たらない。
やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・宿泊業の求人数が高い水準で推移しているが、尖閣問題の影響により、年末に向けて中国や台湾からの来道者数が減少することになり、そのことが大きく影響する。また、道外の製造請負業の求人が前年を下回って推移しているが、これも尖閣問題の影響で更に減る可能性がある。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		求人情報誌製作会社 (編集者)	・中国及び韓国との関係悪化による観光業界への影響やエコカー補助金終了の影響、消費税増税を控えた下ぶれリスクを感じるため、見通しとしては悪くなる。
	悪くなる	—	—

2. 東北（地域別調査機関：公益財団法人東北活性化研究センター）

(－：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 (東北)	良くなる	高級レストラン（支配人）	・年間所得の概要が分かり、年末から年度末に向けて、余暇や購買にかかる予算が一斉に出してくる。	
	やや良くなる	商店街（代表者）	・前年3月に閉店した百貨店の建物を再利用した新商業施設が10月29日に一部オープンしている。待望していたオープンで、これからの地域活性が期待できる。	
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・年末、年始とお酒の需要が多くなる。	
		一般小売店〔寝具〕（経営者）	・仮設住宅に住んでいる方々が、前年はいただいた品物で間に合わせていたのが、商品購入意欲が出てきて、より暖かいもの、自分のセンスに合う気に入った品を欲しいという気持ちになってきているようである。	
		百貨店（売場担当）	・今月は気温が上がらず、防寒衣料の苦戦で売上を大きく落とす結果となっているが、この落とし分が来月に跳ね返ってくるはず。今月末は、気温も下がってきたことで、冬物の動きが回復してきている状況にある。この流れから、11月は10月の負け分を取り返せると予想している。	
		コンビニ（エリア担当）	・気温の低下により、ホット商材の販売が伸長する。また、お歳暮、クリスマスケーキなど予約商材の取扱が本格化する。	
		乗用車販売店（経営者）	・12月決算イベント、1月初売りイベントを企画しており、成果が期待できる。さらに11月初めに、新型軽の発売が予定されており、集客、成約が十分期待できる。	
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・積雪量などが大きく影響してくる季節のため、余計に先が見えないが、人の動きが出る年末年始は期待をしたい。ただ、景気の底が見えない今、不安はぬぐえない。	
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・寒さとともに必要なものを準備していくなかで、消費も上向いていく。しかし、今までの商取引形態に加え、Webの店舗展開も必須になってくる。	
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・気温が低下してきたことにより、衣料品の売上高が回復傾向にある。	
		一般レストラン（経営者）	・年末年始の集まりごとが動き出すシーズンである。店が比較的すいている平日への分散もあるため、週末に重なって客を逃す機会が少なくもなり、活発な日々が期待できそうである。	
		競艇場（職員）	・年末年始は毎年客の動きが良くなる。	
		変わらない	商店街（代表者）	・現状の数字が落ちていく状況が継続するのではないか。防寒や年末等の季節要因を考慮に入れて、楽観的な見通しに立ったとしても、弱気にならざるを得ない。生活者が震災前の生活防衛気風というのか、そこに逆戻りすることを非常に懸念している。
			商店街（代表者）	・年末に向け震災後閉店していたビルの開店予定がある。これは明るい話題であるが、商店街全体としてはこれといった好況への要因は見出しにくい状況である。
商店街（代表者）	・現状の状況で予測をするとなかなか来客数が増える状況にはならない。国そのものが不景気であり、政治不安、地域の将来不安が非常に大きくなっている。今後は各地域のなかでいかに活性化策を講じるかということが大きな課題であり、使命になる。			
一般小売店〔書籍〕（経営者）	・家庭消費は順調のようなので、このままでは少しは良くなるとみられる。しかし、解散総選挙などがあれば、微妙に作用することも考えられる。			
一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・私どもの業種でいえば、景気が悪いか良いかといったことはぴんとこない。今後、11、12月に向かっては変わらないのではないかと。年配客が多いので足元が悪くなるという出かけなくなるということはあるが、そんなに大きく変わる要素は無い。			

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〔医薬品〕 (経営者)	・復興に関わる建設需要は一定程度あるのだろうが、地場経済全体に波及してくる感触はない。従来、景況が改善してくると、強壮ドリンクなど不要不急の消費も伸びてきたものだが、現在そのような徴候はほとんどない。当地域は、震災によって廃業、職を失うなど、消費意欲が沈滞しているが、震災復興需要がこの先息切れするようだと、地場経済の実態が露わになってくる。今後の復興施策による。
		百貨店 (売場主任)	・急激に変化する要因は無く、現在の状況が当面継続するとみている。
		百貨店 (営業担当)	・歳暮商戦は中元同様前年並みの売上が見込まれる。政局が流動的ではあるが、特に大きく景気に影響を与える要因はないと捉えている。
		百貨店 (買付担当)	・復興需要の鈍化、先には消費税増税など、明るい話題が見当たらない。
		百貨店 (経営者)	・ガソリンの値上がり、身の回りの消費財の値上がり等もあり、消費者の生活防衛意識は依然強く、今後2、3か月先の景気に明るい材料は無い。
		百貨店 (経営者)	・ここ数か月同じような傾向が続いていて回復の兆しがみえない。また、商圈内に新店舗やショッピングモールがオープン、またその予定もあり、客の分散化が予想される。
		スーパー (経営者)	・良くない消費環境は変わらず続く。政策投資の波及効果が限定的で、広がりを感じない。遅々として進まない実行性の乏しい経済政策への期待感は一層薄れてくる。2か月続いても日銀の金融緩和と政策は実行性が今まで同様乏しい。今の政府のあり様が固まるまでは変わらない。
		スーパー (店長)	・来客数及び単価の減少で相変わらず売上は厳しい状態である。当社を含め、各社販促の強化、てこ入れをしているが、価格競争の激化ばかりが目立つ。客は節約志向で無駄なものは買わない傾向がますます強くなっていて、この状態は今後も変わらないとみている。
		スーパー (店長)	・現状の商圈内の競合店数は変わらず、数字状況は現状値に変わりはない。また、今冬は暖冬の前報も出ており、現状でも鍋物商材の売行きの前割れが続いており、2、3か月先も不安材料が多い状況になりそうである。
		スーパー (店長)	・身の回りの競合店等に変化もない状況なので変わらない。
		スーパー (営業担当)	・年度初めから来客数、客単価、点数、点価、買上率の数値を時系列で見ても、景気が回復する要素が見当たらない。
		スーパー (物流担当)	・客単価は震災特需があった前年との比較では下がっているが、先月と比較すると下げ止まりの傾向がみられる。1人当たりの買上点数はまだまだ低い状況であり、当分消費が上向くことはないとみている。
		コンビニ (経営者)	・年末に向けての大型商戦がスタートしているが、現状の予約状況ではあまり変化が無く、前年並みになると予想される。通常商品では主婦層の取り込みに成功しているのか、総菜、野菜等が前年に比べるとかなり良好である。また、夕方から夜間にかけての動きが良く、この時間帯は単価も高く良好である。
		コンビニ (エリア担当)	・数に影響を及ぼすような環境変化や施策が無い。
		コンビニ (エリア担当)	・競争店の出店が今後も続くことに加え、たばこ値上げ需要と震災需要が一巡しており、低迷が続く。
		コンビニ (エリア担当)	・大きな環境変化は見当たらないため、現状維持が続く。
		衣料品専門店 (経営者)	・先の見えない政局では企業も手の打ちようがない。指針を早く提示してもらいたい。
		衣料品専門店 (経営者)	・修理は増えると予想しているが、オーダーの注文は見通しが見つからない。
		衣料品専門店 (店長)	・スーツや礼服、コートを目的とする客が増えていないということで、比較的大きな買物をする客が例年に比べて全く増えていないという状況である。したがって、今後そういった客が増えてくるのかどうかというところだが、今の状況を見ていると楽観視できない。
		衣料品専門店 (店長)	・1か月遅れて訪れた秋物需要も短命で、秋飛ばしで冬物需要へと切替わりつつある。冬物商品が立ち上がる一方、秋物処分による利益率悪化が予想される。
		衣料品専門店 (店長)	・前年は復興需要でスーツ、フォーマルが売れていたが、今年は買い控えが予想されるため、厳しい状況が予測される。

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
		衣料品専門店（総務担当）	・個人の消費活動が冷え込んだ状態が続く。
		家電量販店（店長）	・景気の刺激材料が無く、政府の景気対策も無い。
		乗用車販売店（従業員）	・客の様子を見ても、なかなか販売が伸びるような要因が見つかからない。
		住関連専門店（経営者）	・仏壇を商っているが、大型仏壇から小型仏壇に切替える人が多くなっている。それが必ずしも売上には結び付かないが、景気が悪いわりには仏壇の需要はまだまだあるようである。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・しばらくは現在の利益が低迷した状態が続く。庶民の給料が豊かにならない限り、市場の活性にはつながらない。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・国政選挙等の悪い要因が無い限りは、このままの状態が少しの間は続くともみている。年末商戦で贈答は前年以上の期待はできないので、飲食店や一般消費者の動きを重視した動きで何とか乗り切りたい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・車関連で考えると、前年の震災特需による車両の新規購入とそれに伴うタイヤ等の冬物商品の需要が本年度は見込めず、今冬の見通しは厳しい。また、今年は震災で電気が止まったために、反射式石油ストーブが売れた等の震災関連特需も見込めないため、前年のような売上を上げることが難しい。需要の低下に伴い販売競争が強まり、販売単価の下落が始まっており、収益を圧迫する原因ともなっている。景気回復は困難である。
		一般レストラン（経営者）	・政権交代などもあるし、消費者はできるだけ消費を控えているようなので、良くはならないのではないか。
		スナック（経営者）	・これから多少忘年会に向けて団体の動きがあるだろうが、思ったような数字には届かないという予感がしている。
		観光型ホテル（経営者）	・入込は前年並みまで回復しつつある。なお、地元客の伸びが少ない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・ようやく震災前の来客数に戻ってきたが、内容を見ると従来のように第一次産業の方々が少ない傾向がある。やはり、リピーターが完全に戻っていないのが多少気がかりである。
		観光型旅館（経営者）	・忘年会の予約も現在の時点ではほぼ例年通りで、特に大きな変動要素は無い。
		都市型ホテル（経営者）	・今月の好調さを維持する。現時点での予約数及びその占有率等も含めると総体的には今月とほぼ同じような推移でいくのではないかとみている。とりわけ宿泊客については福島競馬の秋の開催といったプラス要因も含めての判断である。12月についてもこのような状態で同じように迎えられる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・全体的には厳しい方向に向かうが、年末の忘年会シーズンを控えて徐々に一般宴会の機運は高まり、併せて宿泊も若干上向いてくると読んでいる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・消費低迷が如実になった今、いかに購買意欲の沸く商品を作り出していけるか、更にリピートしていただける仕掛けや仕組みをいかにして構築するかである。常に他の大手に先駆けて、スピードを上げてターゲットを絞った商品と幅広い層を狙う商品を提供できるかである。販売チャネルの選択も重要な要素である。
		通信会社（営業担当）	・政治も不安定であり、期待できる施策も望めないことから、景気は変わらない。
		通信会社（営業担当）	・特にこれといって景気が良くなる材料が無いので、3か月先の状況には期待できない。
		通信会社（営業担当）	・好転する材料に乏しく、改善は見込めない。
		通信会社（営業担当）	・年末年始の需要は例年と変わらないと想定するが、冬期賞与の伸びが期待できないため、消費需要が伸びる材料に乏しい。
		通信会社（営業担当）	・今月はたまたま販売量が多かったため、来月に関しては横ばいと判断している。
		観光名所（職員）	・9月までは順調な推移であったが、10月は少し落ち着いた傾向にある。11月の予約状況も前年とさほど変わらない状況が続いているので、このまま落ちてしまう。
		観光名所（職員）	・このところの来客数をみると前年よりは若干上回る状況が続いている。その状況が継続すると予想される。
		遊園地（経営者）	・シーズンオフに向かうため、大きな動きは見込みにくい。政治や外交関係が流動的なため、これらがどう影響するか注目している。

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
		美容室（経営者）	・客の動向も落ち着いてきており、しばらくは今の水準でいくとみている。
		設計事務所（経営者）	・今、現場サイドではコンクリートが入ってこない状況が続いているようである。それに人手不足も重なって新築等の着工時期が確定できず、設計のほうにも影響が出てくるのではないかとみている。
		住宅販売会社（経営者）	・来期受注の取組に着手できるほど今期の受注額が確定しており、ここ半年の業績は安定している。
	やや悪くなる	百貨店（総務担当）	・世間的にも景気が良くなるという判断材料が無いなかで、消費者の動きはよりシビアになってくるということと、政局や海外情勢の不安定、そういったところからより慎重な消費マインドにシフトしていくと予想される。
		百貨店（企画担当）	・予測以上に、消費税率問題や政局の不安等の経済環境のマイナス影響は大きい。実際店頭でも買い控えや低価格志向が販売員を通じ客の声として聞かれるようになってきている。
		スーパー（経営者）	・理由は分からないが数字が良くない。エリアのどこかが良くないわけでもなく、全体が下降気味である。
		スーパー（店長）	・主力店舗の商圏内に競合店の出店が続いており、会社業績に与える影響は大きい。
		スーパー（総務担当）	・1品単価が前年比95%前後で推移している。復興需要は一巡し、沿岸部は前年の売上を大きく落ち込んでいる。年末に向かって好転する要因が見つからない状況である。
		コンビニ（経営者）	・依然として厳しい経営である。今のところ明るいニュースがない。チェーン本部の施策も目新しさに欠け、消費者に響いていない。
		コンビニ（エリア担当）	・同業者間の出店競争に拍車がかかっていることに加え、プライベートブランド商品の販促による客単価の減少が懸念される。
		コンビニ（店長）	・原因はよく分からないが、買い控えというか、景気が悪い業界がどんどん増えてきている。建設関係はある程度仕事はできているものの、他の業界にはなかなか波及していないようである。とりあえずコンビニは売上が極端に下がるといったことはないが、先行きがちょっと不安だ、下降気味だということでは客単価の下がり方からも客の様子からも非常に顕著になっている。
		コンビニ（店長）	・例年、寒くなると外出が控えられ、来客数と売上がかなり落ちる。しかも内食化も進んでいるなかで、今後は厳しくなる。
		衣料品専門店（経営者）	・もう少し待てば、冬のバーゲンが市場で始まってくると考えている。
		衣料品専門店（店長）	・寒くなってくると暖房費がかかるようになるため、毎年のことではあるが、洋服にかかる金額を節約する傾向がみられる。
		家電量販店（店長）	・今期の企業の業績の悪化により、ボーナス等が削減されてくる流れのなかで、来年度に向けて好材料となる景気の良い話は全く見受けられないため、消費者の財布のひもは締まるだろうとみている。
		家電量販店（店長）	・最近、単価の下落が著しく、この先3か月の見通しはやや暗い。今のところ福島県内において復興需要はみられるが、それでも先行きに不安があるようで、消費者は商品の価格に関してはかなりシビアになっており、買い控えが見られる。特に白物家電といわれる冷蔵庫、洗濯機の下がり方が厳しい。来客数も前年より少なくなっており、この先もその状態が続くとみている。
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー補助金終了後の影響が懸念されるほか、新型車効果も薄れてくる頃である。現在の新車受注は減少傾向にあり、販売回復には時間がかかりそうである。
		乗用車販売店（店長）	・ここ数か月は新車販売が増加に転じる要素は見当たらない。サービス在庫増がプラス要素ではあるが、販売減が長引けば各社消耗戦になることは目に見えている。
		乗用車販売店（店長）	・11、12月は販売量が減少する傾向にあるが、新型車効果が期待されるため、落ち込みは若干少ないと考えられる。
		住関連専門店（経営者）	・新築住宅の着工が減少しており、需要に結び付く好要素が見当たらない。一層経費を節減することで更なる景気の悪循環になるのではないかとみている。
		その他専門店〔靴〕（従業員）	・今年の冬は暖冬予想で、ブーツ、スノートレシューズ、長靴等の冬物商品が苦戦しそうである。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・復興のペースが遅すぎる。
		高級レストラン（経営者）	・東北には復興需要があるので少しは良い部分もあるが、いわゆる東北の超大手企業はみな被災し、経費を使えない状況になっているので、こちらのマイナスの方がはるかに大きい。日本経済も良くないようであり、明るい材料があまり無い。
		高級レストラン（支配人）	・厳しい状態がまだ続く。政局がある程度安定するまでは難しい。
		一般レストラン（経営者）	・根強い閉そく感というのが一番大きい原因ではないか。将来が見渡せないという状況において、お金を出すということがなかなか難しいということである。なかなか維持が厳しい状況が続いているが、今後とも努力はするつもりである。政治を含めて展望が見えることが大事ではないか。
		一般レストラン（経営者）	・取引先の様子や来客数の動きでみると、良くなるような気配は無いが、この先も恐らくそれほど変わりはない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘新年会は団体、協会、官公庁を中心に予約が入り始めてきたが、一般法人は出足が鈍い。また、オフシーズン対策として、春先から宿泊セールスを強化していた近隣国のインバウンドがほぼ見込めなくなった。
		都市型ホテル（スタッフ）	・復興支援客を中心に宿泊、会合と幅広い利用が続いていたが、今月から来客数、売上共に前年割れで、来月以降の予約状況も前年同時期に比べやや少なめになってきている。
		旅行代理店（経営者）	・個人旅行の需要が鈍化してきている。先行きに不透明なところがあり、やや悪い方向に向かっているようである。
		旅行代理店（店長）	・中国との国交問題に関連し、製造業を中心とした業績悪化が消費活動停滞を生む懸念がある。
		タクシー運転手	・総選挙、年末といったことが近くなると客足は段々少なくなってくる。
		タクシー運転手	・建設業の人がもう落ち着いたということを言っている。震災景気などと言っていたが今はそれが薄れてきて元に戻ったのではないかと。ボランティアの人ももう帰っているのだから、段々前のような状況になり、景気はちょっと悪くなるのではないかと。
		タクシー運転手	・消費税の増税が予定されているが、この業種にとっては非常に大きく響くと予想される。良くなる条件はないが、悪くなる条件はあるので、良くなることは考えられない。
		通信会社（営業担当）	・政局の不安定、50%以下という復興予算の消化率、中国問題、アメリカの大統領選挙等が経済基盤を揺るがしている。赤字国債が発行されないため金融が回らず、中小企業の打撃が大きくなる。そのため、消費は今以上に冷え込み、税金は納めなければならないが所得は増えず、景気は悪くなると予測される。
		通信会社（営業担当）	・とにかく景気が悪過ぎる。政治不安、物価の値上がり、いろんな意味で政治の安定を求む。
		通信会社（営業担当）	・スマートフォンや携帯端末の普及で、テレビもインターネットも使いたい時に使いたい場所で利用するライフスタイルが変わってきた。そのため家でしか利用できない有料テレビや固定のインターネットは利用頻度が低くなるため、客離れが加速している。生活に欠かせないサービス以外にはお金をかけない傾向がますます強くなっている。
		美容室（経営者）	・これからの季節、寒くなると髪を伸ばす人が多くなり、美容院へ行く人が減ってくる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・先行きは懸念材料が多い。厚生年金基金の末路、消費税の上昇、円安に振れた場合の原材料燃料費の高騰など、良くなる要素は考えられない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・これから年末にかかってくるが、予約の数が例年よりかなり少ない。
		商店街（代表者）	・日本中が政治不信に陥っている。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・現在、政治の世界が非常に不安定になってきており、国民の生活もなかなか安定しない。こういう状態だと、消費行動は非常に鈍くなる。
		百貨店（経営者）	・中国も以前の勢いが無い。また、尖閣問題以降悪化している貿易の回復は難しい状況にある。アメリカの財政の崖もあり、来年に向け世界景気は停滞すると考えられる。日本だけ好況になる要因はない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（経営者）	・エコカー補助金の終了や先行き不安、増税、ガソリン、電気代の上昇等々、支出項目が大きく増えている。
		コンビニ（経営者）	・放射能の影響で人口が減っているため、そういった面で来客数が徐々に減っているのが現状である。
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー補助金の終了に伴う反動に加え、県内の製造業を中心に日中問題の影響を受けており、それが個人の購買意欲の低下にまで波及している。今後、前年に比べて約10%前後のダウンを予想している。
		住関連専門店（経営者）	・2か月後は年末になるが、今の政局が落ち着かなければ、経済も足踏みというところだとみており、厳しい状況が年末にかけて続くのだろうと予想している。
		観光型旅館（スタッフ）	・旅行シーズンも終わり、これから雪国は冬の時期となる。売上も同じく冬の時期となり、今年も具体的な改善策も無いため、例年と同じ、耐え忍ぶ状態になることが予想される。
企業 動向 関連 (東北)	良くなる	建設業（従業員）	・年末に向けて、予算消化のために公共工事、特に大手向けの発注が進行する見通しである。とりわけ自治体案件においては議会承認のリミットが迫っているため、一定量の発注は間違いなく執行されると考えられる。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・販売量の動向から、やや改善すると判断している。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・これから年末、年度末に向けて、仕事量が増えることが予想される。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・新しいOSの発売で、今後PC需要の拡大が予想される。また、携帯機器分野でもタブレット端末、スマートフォンの需要拡大の見通しがあるため、それは直接我が社の業績アップにつながるかと考えている。我々が携わっている電子機器分野の活性化が、日本全体の景気に与える影響は非常に大きいとみている。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・牛タン業界そのものの調子が良く、まだまだこの流れは変わらない。ただ、お歳暮については、成熟しているものだけにそんなには伸びないと考えている。しかし、売上の良い状態は変わらない。
		食料品製造業（総務担当）	・業界にざん新な新製品もなく、売上の低迷状態は続く。
		繊維工業（経営者）	・やはり政治の方が安定していない状況が続く限り、景気の方もあまり期待できないのではないのか。
		建設業（企画担当）	・国及び自治体案件の案件が多く予定されるが、現在の状態がしばらく続くと予想される。
		輸送業（経営者）	・大きな変化や回復は期待できない。
		輸送業（従業員）	・前年より改善しているが、ここ2～3か月は横ばい傾向にある。
		通信業（営業担当）	・既存顧客の契約更新に対する冷ややかな反応があり、予断を許さない状況には変わりはないが、現状維持の傾向となる見通しである。
		通信業（営業担当）	・政治の影響が大きい。企業単位においても、守りに力を入れすぎて、拡大、攻めに転ずる戦略的投資が行われていない企業が多く、中長期的な視点でも、はじめの一步が踏み出せていない。少子高齢化、原子力発電所問題、反日など国内外での障壁があるなかで内需にしがみついているようでは企業の成長は見込めず、ビッグメーカーのような赤字転落からリストラという流れは止められない。
		金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因は無い。
		金融業（広報担当）	・全体としては、緩やかな持ち直しの動きという傾向は変わらないとみられるが、自動車販売でのエコカー補助金終了の反動、一次産業における夏場の高温の影響もみられてきており、大きな変化には至らない。
		広告代理店（経営者）	・見積競争増大の傾向はこのまま続くものと判断する。厳しい状況は変わらない。
		司法書士	・不動産の売買は中古住宅が中心で新築住宅の取引件数が低下している感が一層強まっている。全体としては震災前と同じ程度に持ち直したという印象である。
		コピーサービス業（経営者）	・政局が不安定な状態が続いているため、市場は動きが見られず、活性化されていない状況である。しかし、わが社の景気のパロメーターになる商品がそんなに減っていないということからも、安定する要因があれば動き出す準備は整っているのではないかとみている。

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
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・冬を迎えるに当たりまた節電意識が高まってくる。こうした影響は継続するとみられる。
		その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	・特に変わる要素もないので、このまま景気は変わらない。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・中生種のりんごの販売単価は例年と比較して7割程度となっている。これからのふじりんごの価格に大きく影響するのではないかと心配である。
		農林水産業（従業者）	・前年に畑作物の農業者戸別補償が導入されたことにより、転作作物のソバの作付けが増え、価格が大幅に下落している。また、今年の収穫量も長引いた残暑の影響で減少している。
		食料品製造業（総務担当）	・受注が伸び悩んでおり、上向く気配がない。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・8月以降、毎月月末に出している翌月の受注残が、前月と比べて毎月10%程度減少している。
		土石製品製造販売（従業員）	・これから冬季の新規発注工事は少なくなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・自動車部品については、現在の為替水準の80円割れが続くとすれば厳しい状況が続く。
		建設業（経営者）	・リフォーム工事の受注はあるが、未施工工事が残っている。技術者が不足している。
		広告業協会（役員）	・年末商戦はぎりぎりまで状況を把握しようとしていることに加え、暖冬の影響もあり引き合いが少ない。また、東北観光博覧会も各県まちまちで盛り上げに欠ける状況が続いている。冬場のイベントは厳しいものになると予測される。
		経営コンサルタント	・震災以後の対応にその場しのぎの感があったが、そのつけが現実的になってきた企業や地域が少なくない。
		公認会計士	・沿岸部関係の復興建設が、資材不足、人手不足、新規工事の未着工でなかなか進まない。景気が良くなるには、もう少し時間が掛かりそうである。
		その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・お中元の不調があったことから、お歳暮時期の出荷について、特に首都圏向けが不安材料となっている。
		金属工業協同組合（職員）	・見積り依頼による受注獲得率は通常は30%強だが、それが20%程度と低くなっている、少ないパイを巡り価格等の競争が激しい。半導体、電機、建機、自動車等々、当地域の製造業の受注環境は非常に厳しくなっている。
		悪くなる	電気機械器具製造業（営業担当）
通信業（営業担当）	・消費税増税や中国問題、韓国問題による影響が懸念される。		
その他非製造業〔食料品卸売業〕（経営者）	・地元では、倒産はないものの中小企業の廃業が非常に多い。また、現在セーフティネット貸付制度で借りていて金利だけ払い、何とか持ちこたえているというような状況が一般的で、元本の支払ができるような状況ではない。そのくらい販売力がない、購買が少ないという状況である。そのような状況がもう少し続くのではないかとこの話をよく聞く。		
雇用関連 (東北)	良くなる	—	—
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・一時激減した事務派遣契約数がハイペースで増加し始めている。特に年末を控えての建材、資材等の業界が多く、復興計画が具体的に動き始めたのがよく分かる。市郊外のロケーションで車通勤必須のエリアがメインなので、求職者の反応は弱いですが、順次決定してきており、席が埋まり始めている。
		人材派遣会社（社員）	・中堅中小企業を中心に、今の大学4年生について今から採用活動できないかと、ここにきて新卒採用に踏み切る企業が増えてきている。
		アウトソーシング企業（社員）	・来年度予算の関係で見積書を作っているが、新しい受託が増える可能性がある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・復興施策が具体的に見えない。また、労働者派遣法や労働契約法の改正において、柔軟な対応が必要な雇用の現場と国の施策が一致していない。
人材派遣会社（社員）		・求人数は好調を維持しているが、採用まで至るケースが少ない。	

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		
		新聞社〔求人広告〕(担当者)	・選挙が終わると復興に拍車がかかることを期待しているが、その拍車がかかる部分が見えてこないため、その場で足踏み状態になる可能性もあり、不透明な部分がある。		
		職業安定所(職員)	・有効求人数は前年同月比で増加傾向を続けている。一方で、有効求職者数は前年同月比で減少傾向が続いている。このため、有効求人倍率は上昇傾向にあるものの景気が良くない実感がわいてこない。		
		職業安定所(職員)	・景況感の悪化から、求人にも慎重な企業が増えている。		
		職業安定所(職員)	・年末に向けて回復の兆しはあるものの、景気回復につながる要因はあまり無い。		
		職業安定所(職員)	・復興に係る管内の動きとしての宅地造成が早いところでは始まっているが、全体的にはまだまだ動きが鈍いということで、当面、求人の大きな増加要素というものは見当たらない。		
		職業安定所(職員)	・求人の増加に期待をするが、一部に人員削減の動きも予想され、求職者数の増加が懸念される。		
		職業安定所(職員)	・製造のなかでも、電気機械については為替、中国問題の関係で伸び悩んでいる。また、建設、サービス及び小売の伸び率が減少してきている。		
		民間職業紹介機関(職員)	・福島の場合は福島第一原子力発電所の事故の影響もあり、上向きになるとは考えられない。		
		やや悪くなる		人材派遣会社(社員)	・改正労働者派遣法の施行前からの登録者の減少傾向が続いている。2、3か月先の新規注文に供給引き当てがやや困難になると予想している。
				新聞社〔求人広告〕(担当者)	・前年は復興への願いもあり急激に売上も伸びたが、今年は社会全体の様子をうかがっているような状態である。広告の申込具合から見ても今年いっぱいはこの状況は続きそうである。
新聞社〔求人広告〕(担当者)	・求人広告の動きは遅く、現段階の判断材料に乏しいが、タクシーや観光関係からは、厳しい話ばかり聞かえてくる。				
職業安定所(職員)	・求人、求職状況については現状と大きくは変わらないとみられるが、円高や中国情勢などの影響もあり、製造業では雇用調整を計画しているところもある。また、好材料も少ないことから、状況を注視していく必要がある。				
職業安定所(職員)	・業種により好不況が分かれている。建設関係は求人が増えているが、製造関係は求人が減っている。				
悪くなる		新聞社〔求人広告〕(担当者)	・経済環境がグローバルに悪化しているのに、政局で国の政策が無策である。このような状況では企業活動が活発に展開するわけがない。		

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 (北関東)	良くなる	コンビニ(経営者)	・年末に向かって年賀状印刷、クリスマスケーキ、お歳暮ギフト、また、年始のおせちといった予約等が増え、利益も上がるため良くなる。
		都市型ホテル(スタッフ)	・景気が悪い、悪いと言っても、これから忘新年会の時期に入り、消費者も忘新年会ぐらいはやりたいという気持ちが強いため、今の売上からいくらかは良くなる。
	やや良くなる	百貨店(営業担当)	・気温の低下に伴って、冬物の動きが良くなる。
		コンビニ(経営者)	・秋の行楽シーズン、紅葉狩り等、人の移動があるため、やや良くなる。また、クリスマスや年末年始の予約獲得において、きめ細かくしっかり展開していけば大丈夫だと思う。
		コンビニ(経営者)	・これから年末商戦を迎え、12月のお歳暮、クリスマス商材等の売上増加への貢献から判断すると、ある程度実績が残せそうである。
		乗用車販売店(経営者)	・11月に新型車が発売されるため、受注増が見込まれる。
		乗用車販売店(統括)	・11月に新型の軽自動車が発売されるため、期待している。
		一般レストラン(経営者)	・行楽シーズンと年末年始の会合が続き、年間で一番良くなるシーズンになる。
		旅行代理店(営業担当)	・年末年始にかけて、国内及び海外旅行の販売が増加するためである。
		通信会社(営業担当)	・新築物件など年末入居や、賃貸物件の入居シーズンになるため、引越しに伴う消費の高まりが期待できる。

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	一般小売店〔精肉〕 (経営者)	・来月、駅前大型店がオープンする予定である。街の起爆剤になるよう期待しているが、今はまだ見込みはない。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・商品の出足は鈍く、頼りの季節商材も燃料費の絡みもあり、期待できない。客が必要な物を購入するだけでは売上は伸びず、厳しい年末になりそうである。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・年末商戦をいかに乗り切るか、この動きによって悪くなるかどうか関心を持っている。
		百貨店(営業担当)	・景気が良くなる様子は一向にみられないが、現状では極端に落ち込むこともなく、客の様子から、ほぼ横ばいでいく。
		百貨店(販売促進担当)	・主力の衣料品が低調であり、また、トレンドも乏しいことから好転は見込めず変わらない。
		百貨店(販売促進担当)	・価格訴求に対する消費者の反応は良いが、正価品への影響や、収益を悪化させる要因となっている。現状、集客のためには価格訴求が必要であり、こういった傾向は当分の間継続する。
		スーパー(店長)	・曜日ごとの客数は、数か月変化がない。
		スーパー(総務担当)	・消費税増税、社会保障の不安や、中国、韓国との関係悪化による景気低迷である。
		スーパー(統括)	・消費者の生活防衛意識は強いものの、底堅さはある、気温が平年並みであれば前年実績は確保できる。しかし、地域の電子産業等の人員削減や時短などの影響が、外食産業などに徐々に始まっており、警戒感も持っている。
		コンビニ(経営者)	・収納代行による支払や、たばこだけの客が結構いるためである。
		コンビニ(経営者)	・政局も不安定さが残り、消費意識も低迷気味である。
		コンビニ(店長)	・今月は暑さが落ち着いてきたせい、当店への来客数はかなり落ち込んでいる。街中再生イベント等で天候に恵まれたせい、来街者は多かったものの、既存店の物販にはつながらなかったようである。正月もあまり期待できそうにない。
		コンビニ(店長)	・客数が減っているが、単価は変わらないため、特別変わっていない。
		衣料品専門店(販売担当)	・当店の客は比較的年齢層が高いため、年金の出るタイミングで比較的売上が上がる。先行きを考えると当店では、クレジットカードの利用者が多いかどうかはバロメーターの1つになるが、まだまだその利用がほとんどないため、それほど期待はできず、不透明な部分が多い。
		家電量販店(店長)	・好転するとすれば、情報家電であるパソコンで新型OSが発売されることであり、期待される。タブレット端末やスマートフォン等がどこまで支持されるかがポイントである。
		乗用車販売店(販売担当)	・とにかく中古車が安定して売れているため、極端に悪くなることもなく、新車が出ればまた別だが、極端に良くもならず、現状がある程度続きそうである。駄目な所は駄目、良い所は良いということで、ある程度淘汰され、中間層の客が買いに来てくれると思う。そのため、中古車の売行きも2、3か月先もそれほど悪くならない。
		乗用車販売店(管理担当)	・不安定な政治により景気回復がないことや、中国、韓国との領有権をめぐる外交問題の影響により、日本製品離れや、中国国内における製造業の休業、撤退など経済への打撃は大きい。国内の一部産業は回復しつつあるが、基幹産業は依然厳しいため回復は難しい。
		乗用車販売店(販売担当)	・9月の中旬まではエコカー補助金があったため、その勢いで車は売れていたが、9月の中旬以降から10月は売れるような要素がない。カンフル剤か何かをなければ、景気は良くなるはず変わらない。
		自動車備品販売店(経営者)	・身の周りに特に良くなるような材料がない。悪いと言わず、自分で良くしていかなければならない。
		住関連専門店(仕入担当)	・販売単価の下落傾向は継続しており、追い打ちをかけるように同業他社の出店も今後計画されている。当分の間、守る運営を余儀なくされる。
		一般レストラン(経営者)	・多少不景気の声も聞くが、今後もこのままの状態が続く。
		スナック(経営者)	・悪いまま変わらない。また、人のせいにはできないが、今の日本の政治、国際的な状況では望みがないのではないかと。
		観光型ホテル(営業担当)	・売上アップのため、新規の取り組みの努力はしているものの、来客数の割に付帯売上が伴わず、苦戦を強いられている。

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
		観光型旅館（経営者）	・現在が前年と比べて良くないため、3か月後も同様に悪い状況が続く。
		都市型ホテル（営業担当）	・例年に比べて、数字が年末に向けて良くなっていないが、年末の忘年会シーズン等で良くなる可能性はある。しかし、1月になると少し落ち、その落ち具合が非常に心配であり、良くなって、また落ちるということで、今月と変わらない。
		旅行代理店（所長）	・シーズンオフに向かい、自治体でも様々な誘客施策を打っているが、現状を打破するほどの状況にはない。また、それほどの要素も見当たらない。
		旅行代理店（副支店長）	・販売量の伸びが期待されないためである。
		旅行代理店（副支店長）	・国内旅行の秋の募集状況等を見ると、前年より若干動きが鈍い感じである。海外旅行は諸問題が多く、近隣の渡航先が限定されるため、安近短の渡航先を選択しないが、方向を変更してまで旅行を検討する客が少なくなっているようである。どちらの旅行も厳しい状況となっているのは間違いない。
		通信会社（局長）	・消費に変化を与えるほどの材料が存在しない。
		通信会社（総務担当）	・景気の先行きが不透明である。
		通信会社（販売担当）	・冬、春モデルの投入で販売数や来客数が伸びることを期待しているが、日本の大手メーカーの業績不振や国際摩擦などで、ボーナス商戦は厳しくなると予想されるためである。
		遊園地（職員）	・回復基調を期待したいが、先行き不透明な状況が続いている。
		ゴルフ場（業務担当）	・今月の入場者数は、目標を上回り、前年比をクリアしている。売上は予算が、前年比よりもマイナスになってしまっている。土日の単価はまあまあだが、平日の単価は下げ止まりがきかない。あくまでも平日の集客はシニア層が主力になっているため、プレイ費の価格が決め手という状況である。今後についてもその傾向が続きそうであり、入場者確保ができて、収益にはなかなか反映されない部分が多いようである。
		競輪場（職員）	・全国販売している記念競輪の売上が、ほぼ横ばい状況である。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・今年の夏の初め頃から、売上が鈍ってきており、景気が特に悪い状態がずっと続いている。現状からの変化になる要素があまり見えないため、これが底なのか、もう少し先に底が来るのか分からないが、しばらくこの状態が続く。
		美容室（経営者）	・11月に向かって秋のイベントが多くなり、出掛ける機会が多くなるため、美容院への来客数が増加しそうである。
		その他サービス[清掃] (所長)	・大手企業を含め厳しい経営状況であり、個人消費が伸び悩む状況は当分続くため、大きな変化は難しい。
		設計事務所（経営者）	・年末に向けて忙しくなる時期だが特別、仕事が増えるような状況ではない。
		設計事務所（所長）	・悪くなくても、良くなる要因はない。せめて変わらないと思いたい。
		設計事務所（所長）	・今後しばらく変化はないと思う。来月、イベントを行う予定のため、来客数を増やし受注につなげたい。
		住宅販売会社（経営者）	・消費税増税が起爆剤となって、更に客が増えるとは思えない。現在は3か月前とは違うが、更に増える要因は見つからないため、これ以上は良くならない。
		住宅販売会社（従業員）	・当地域の中、北部は、自動車、電機メーカーの景気の影響を受けやすいため、世界の景況感が改善しないと大幅な改善は見られない。消費税増税の駆け込み需要、東日本大震災の復興需要もあるため、2年ほどは大きく落ち込むことはないと思うが、将来に明るい兆しが見えてこない、個人消費の大きな改善はない。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・政局が不安定のせいか、どこへ行っても困った、困ったと言う人が多い。景気が一層悪くなるのではないかと。
		商店街（代表者）	・年末に向けて景況に明るさが出てきたり、民間のボーナス支給が増えなければ、歳暮需要もじり貧になるのではないかと。閉塞感を感じる。
		商店街（代表者）	・冬物は扱っていないため、この冬場を越す2月ごろまでは店売りもなく大変な時期になるが、毎年のことなので覚悟はしている。
		一般小売店[青果] (店長)	・当地域では、また大企業で700人のリストラ等があり、景気が悪くなる要素ばかりで、良くなるものが見当たらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（店長）	・政治の混迷がひどく、先行きを悲観させざるを得ない状況が更に大きくなっていることが、購買心理に影響を与えているためである。
		百貨店（販売担当）	・世の中の状況から、決して良くなるとは考えられない。また、今年のクリスマスの曜日回りは、前年に比べ厳しくなると予想される。
		スーパー（店長）	・店舗正面の道路工事が始まり、自動車の出入りの障害になることが明白である。当店にとっては、売上の構成が大きい月となるため、厳しさが増す。
		スーパー（経営企画担当）	・中国やヨーロッパへの輸出が減少し、メーカーの減産が景気に悪い影響を与えそうである。
		衣料品専門店（統括）	・客の気持ちが消費に向かう傾向がなかなか見られない。街のなかでもイベントは例年になく多く催され、行事に人は集まるが、買物をして帰る客が少ないようである。
		乗用車販売店（従業員）	・エコカー補助金の終了で販売台数も頭打ちになってきている。買換えする対象者が減少していることの影響が出てきている。
		乗用車販売店（営業担当）	・新車、中古車共に商談が少なく、客も自動車にあまり関心がなくなっているようである。
		高級レストラン（店長）	・中小企業金融円滑化法で延命した企業も多く、年末から年度末にかけて資金難や、倒産件数がかなり増えるだろうという客の話をよく聞く。
		一般レストラン（経営者）	・大企業もそうだが、とにかく今のデフレの状況、また、政局混乱が解決しないと非常に業績が悪く、中小企業なども全く大変な思いをしている。競合店の話でも大変厳しいと聞いており、良くなる要素が全くない。
		一般レストラン（経営者）	・政局も安定せず、不安が募る一方で、とても余力としての消費は望めない。飲食、嗜好品、衣料品などは先ず落ちる一方である。
		観光型ホテル（経営者）	・政治の不安定による消費動向の低下が、年末年始以降、顕著に現れるのではないかと懸念している。
		都市型ホテル（支配人）	・秋の行楽客、紅葉狩り等の予約があまり入ってきていない。
		タクシー（経営者）	・不景気感が強くて人の動きが悪く、この先も悪そうである。
		通信会社（経営者）	・行政等の復興予算も年度内の事業を消化してきている。一方で通常顧客からの見積等は皆無に等しい。新規営業を掛けてもそう簡単に受け入れてはもらえない。年末、年度末に向けて先行きは非常に厳しい。
		通信会社（経営者）	・消費者の購買意欲が全く上がらない。この状況で消費税増税をされたら、増税後は多くの企業が立ち行かなくなるのは火を見るより明らかである。半分の勝者、半分の敗者ならいざ知らず、1割の勝者と9割の敗者では、企業責任というより国の政策責任といえるのではないか。
		テーマパーク（職員）	・小学校の学生団体の来場者数が、今春の予想よりも減少しており、今後も減少する可能性が高そうである。
		ゴルフ場（支配人）	・秋のゴルフシーズンであるが、晩秋から忘年ゴルフの予約はいまだ不安定である。予約時期が遅くなっており、集客対策が難しい。
		その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・今月はイベントや、大型店の駅ビル等を含めたキャンペーンなどにおいても、来客数が伸び悩んでいる。客もサービス券を上手に使い、無料時間内での出庫を心がけているようである。そういう面からも販売量を含めて伸び悩み、今後、やや悪くなる。
		設計事務所（所長）	・これから年度末に向かうためか、民間での設備投資情報がほとんどない。
		住宅販売会社（従業員）	・季節要因もあり、入込が減少するためである。
	悪くなる	商店街（代表者）	・年末年始は、なかなか見通しがつかないのが現状である。商店街のイベントを企画しており、例年だと大勢の客が会場に来ていたが、今年は集客の様子が見られない。
		一般小売店〔乳業〕（経営者）	・現在もこの先も、景気の良くなる要因が見当たらない。
		一般小売店〔衣料〕（経営者）	・当地域は山のそばにあるため、山に行きキノコを採って食べていたが、原子力発電の影響でできなくなっている。そういったことも含め、あまり良い状況はない。全体的には悪い状況が続いており、これがまだ続くのではないか。

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（店長）	・ニュースなど聞いていても明るいことが何もない。	
		スーパー（経営者）	・所得の減少と消費税増税に起因するためである。	
		コンビニ（経営者）	・競合相手の出店も相次いでおり、また、近くに工業団地があるが、工場が閉鎖に追い込まれているため、ますます悪くなる。	
		衣料品専門店（経営者）	・全てにおいてデフレ傾向であり、景気が悪くなってきている。買う客が全く見られない。	
		スナック（経営者）	・何がいけないのか分からないが、急激に落ち込んでおり、良くなりそうな感じは今のところない。	
		旅行代理店（経営者）	・中国、韓国との政治状況が良くない。特に中国は日本に対して非常に反日感情を持っているため、その影響がかなり大きい。	
		タクシー運転手	・深夜の人通りもなく、タクシーを利用する人が増えることはないようである。	
企業 動向 関連 (北関東)	良くなる	その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・エアゾール缶、ライター等、処理装置が年度替わりに多く採用されるためである。	
	やや良くなる	食料品製造業（営業統括）	・今年は8月からの天候に恵まれたため、近年にないワインの当たり年、いわゆるヴィンテージイヤーとなった。そのため、新酒の評判が良く、各メーカー共に売上増が期待できる。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・円安になってきたことが、良い方向につながると思う。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・良い材料はなかなかないが、クリスマスに向けて関連作品の体験教室の予約があり、動きに期待できる。	
	変わらない	一般機械器具製造業（経営者）	・客先により好調、不調が明確に分かれており、その状態がしばらく続く。大きな変化が起こる気配はない。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・中国問題、欧州の信用不安や、円高、株安の関係があるため、良くはならない方向であるが、変わらなければ良い。	
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・クリスマスシーズンに向け、売上は期待できるが前年度を超えるかどうかは疑問である。	
		輸送業（営業担当）	・政府の景気対策等が少ないなか、消費材等の関係の荷動きは、冬物の季節商材が例年並みの状況である。輸送量も例年並みに確保している。全体的には現状維持がやっとで、大きな伸びが見込まれるところはなかなかない。	
		通信業（経営者）	・政治状況を考えると、このような調査をして何になるのか。一生懸命働く庶民にばかり苦しい思いをさせる現状に嫌気が差してきている。	
		広告代理店（営業担当）	・年末商戦への広告宣伝の引き合いは、前年と変わらない。	
		司法書士	・先行きの話の依頼がないため、まだまだこの状態でずっといくのではないかと考えている。	
		やや悪くなる	食料品製造業（製造担当）	・倒産し、廃業に追い込まれても、また他の店舗が進出してくる。そこで通常に取引できていけば何とか現状は維持できるとは思うが、原料費の高騰で経費が掛かり、内容は良くない。
			出版・印刷・同関連産業（経営者）	・利益を出すのが大変である。
			化学工業（経営者）	・景気の鈍化で客先も急いで品物を受け入れる必要がなくなっているため、受注した製品の納入が先へ、先へと延ばされてきている。
	金属製品製造業（経営者）		・先のことは全く分からない。取引先から仕事量はこれから少なくなるだろうと言われている。当社も言われたことに対して、何か対処しなければならないという気持ちでいる。	
	電気機械器具製造業（経営者）		・主要顧客が中国で生産した重要部品を日本に輸入し、日本国内で販売しているが、中国の動向、状況によって、その部品が入らなければ全く生産ができないという悲劇的な状況になる。当社も買っている部品のほとんどが、日本メーカーの中国製で、何らかの原因で出荷が遅れたり、途絶えたりしたら物が生産できない状況になり、今後どうなるか非常に心配である。	
電気機械器具製造業（経営者）	・下期に入り、客先からの受注が不透明である。新機種の上り上げが遅れている。			
電気機械器具製造業（経営者）	・見通しが全く分からなくなっている。			
	金融業（経営企画担当）	・消費マインドの冷え込み、また、中国人観光客の動向は改善の見込みがない。		

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	
		金融業（役員）	・車関係では、大手自動車メーカーの下請等が海外へ移転することで、国内の受注量が夏場以降少なくなっている。また、他の大手自動車メーカーの国内の生産をしているところでも、その他のパイがないために、奪い合いで受注単価が非常に下がり、収益を非常に圧迫している。	
		金融業（調査担当）	・日中間の関係悪化の影響など不透明感が増しており、企業マインドも関係悪化の影響を受けている。	
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・エコカー補助金が終了し、車販売店の売上台数は半減していると聞いた。この傾向は2月までは続くともみているようである。また、中国、韓国旅行は顧客からの問い合わせもない状態で、旅行社としても商品企画を見合わせている。顧客は他のアジア圏に変更している動きもあるようだが、総体的には大きく落ち込んでいると話している。	
		社会保険労務士	・大手企業の輸出減少の影響が下請に出てきている。海外情勢を見ていると、しばらく悪い状況が続くようである。	
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い等は活発であるが、投資の予算額が抑えられおり、収益は今後厳しくなりそうである。	
		悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・親工場の海外移転による影響が、来月あたりから顕著に現れ出して、受注量が大幅に減少する予定である。
	電気機械器具製造業（営業担当）		・1月以降の仕事量の確保ができないことと、物件が少ないため受注内容が更に悪化している。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）		・9月以降の主力メーカーからのコスト要請があり、その分のコスト転嫁ができないことと、受注量が減り始めている。また、生産関係の電気料金、燃料単価は値上がりし始めており、その他、付随する消耗品等も値上げされ、非常に収益面が悪化している。	
	建設業（総務担当）		・公共工事主体で土木、舗装工事を行っているが、受注が前年比65%のため、受注確保のため下請工事が多くなっている。今後は利益確保が難しい状況が続くため、資金繰りなどいろいろな問題が生じる恐れがある。	
	不動産業（管理担当）		・年度途中にもかかわらず、管理費用については減額や削減が求められているため、これからも厳しくなる。	
	経営コンサルタント		・現状の経済の不振を打開し、景気が改善される兆候が見られない。	
	雇用 関連 (北関東)		良くなる	○
		やや良くなる	—	—
変わらない		人材派遣会社（経営者）	・ガソリン、灯油の価格が幾らか下がっているため、営業に力が入っていくと思う。依然として出だし不透明なのが冬物の衣料、自動車関連の部品や電子部品で、新型スマートフォン、新型タブレットコンピュータの部品関係の下請の動きは出てくると思う。住宅、建設関係は、一進一退の状態と見込んでいる。	
		人材派遣会社（経営者）	・見通しがはっきりしないため、はっきりしたことは言えない。	
		人材派遣会社（営業担当）	・株安での消費不安、海外の政治経済情勢の不安や輸出業の不安のためである。	
		求人情報誌製作会社（経営者）	・全般的に多くの企業の景気状況が悪く、求人に対しても慎重に対応している。	
		職業安定所（職員）	・中国関係が変わっていないことと、政治の停滞のためである。	
		学校〔専門学校〕（副校長）	・正規採用と非正規採用の割合が近づいてきている。正規雇用の高校生求人数は減っている。また、追加募集をする企業も少なくなっている。	
		やや悪くなる	人材派遣会社（管理担当）	・クーリングオフにより、派遣取引が減少するためである。
職業安定所（職員）			・9月の新規求人数は前年同月比2.6%増であり、産業別で見ると、医療福祉では全体的に労働力不足感があり求人意欲が高い。建設業では前年比10.2%の増加であるが、東日本大震災に伴う復旧工事の受注が顕著で、人員に一時的な不足があるということである。一方、減少幅が大きいのが卸小売業であり、前年同月比38.6%の減少である。新規求人数は微増ではあったが、管内の製造業の企業から雇用調整の実施についての相談が複数あり、このような状況から、ここ数か月先はやや悪くなりそうである。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・今回の尖閣諸島問題により、中国からの流通が滞って、先の見通しが立たず、婦人服縫製加工の事業所が12月末で閉鎖予定となった。今後、求職活動のため、新規求職者数の増加が予想される。
		職業安定所（職員）	・大量解雇者の発生による求職者の増加が予測されるなか、求人、採用の動きが前年並みに持ちこたえていけば良いが、新規求人が減少していくような状況だけは避けたい。
		職業安定所（職員）	・11月になると、300人弱の新規雇用保険手続きが見込まれる。年齢層も中高年が多く、再就職が厳しい状況が続く。中国尖閣問題については、徐々に管内の中小企業に波及してくるようである。
	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 (南関東)	良くなる	一般レストラン（経営者）	・憶測も含んでいるが、2、3か月先というと暮れの12月が迫っているため、飲食業者にとっては大変良い月であり、景気は良くなると考えている。12月はクリスマスも控えているため、書き入れ時である。
		観光名所（職員）	・2、3か月後というよりも、観光地は11月にトップシーズンを迎えるため、来月が今月よりも十分良くなると期待している。
	やや良くなる	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・季節的にも良くなってきたため、これから外出する人たちも多くなり、景気は少し良くなると思って、やや良くなる。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・毎年のものであるが、11月になると年賀状の印刷が始まる。年々、年賀状の印刷が減ってきているが、やはり当業界ではどうしてもこれが中心になって動いている。
		スーパー（店長）	・3か月後はちょうどお正月である。お正月の景気が悪いということは年末商戦が非常に厳しい結果になってしまう。そのため期待を込めて、やや良い。
		衣料品専門店（店長）	・冬に向けて、来客数が増加しそうである。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・例年以上に盛り上がる期待感、残念ながら持てないが、サンクスギビングから12月は現在より良くなるのは明らかである。
		旅行代理店（従業員）	・2、3か月先の先行の状況で、特に職場旅行が復活している。
		旅行代理店（営業担当）	・売れ筋商品の販売が好調である。
		タクシー（団体役員）	・業界にとって年に1度の繁忙期である。景気が良くても悪くても年末に向かい人の動きはあると期待する。
	通信会社（経営者）	・日中間題等も落ち着きを取り戻し、消費も少しは上向く。当社はケーブルテレビの会社であるが、地上デジタル放送化の終了とともにテレビの需要が落ち込んだ前年に比べて、少し回復基調である。	
	住宅販売会社（従業員）	・消費税増税の駆け込み需要が、そろそろ始まりそうである。	
	変わらない	商店街（代表者）	・今年の夏は気候の影響もあり、あまり良くなかった。当地域に限ると明るい兆しのほうが多いのだが、世の中のマインドが少し元気がなく、手放して良くなるとはいえない。
		商店街（代表者）	・政権交代にやや期待はするが、収支バランスを欠くばらまきには賛同できない。そのようななかで有効な次の一手は望めるのだろうか。
商店街（代表者）		・現在の様子では、とにかく職場に来なくてもいいという状態になることが大変多くなっているため、皆、心配している。特に女性の場合はその傾向が強く、皆そういうふうに言われた場合、次に行く所がなかなか簡単には見つからないため、大変心配しながら無理をして働いている。	
商店街（代表者）		・今後、やはり客の懐具合も非常に厳しいということで、一層、価格競争が厳しくなってくるのではないと思う。良くなる材料がないため、非常に危機感を感じている。	
一般小売店〔和菓子〕（経営者）		・大口の注文が徐々に増え始めているものの、まだまだ良くなる要素が見当たらないため、それほど売上も伸びていかない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	・年末商戦になるが、良くなる理由が見当たらない。積極的に顧客訪問をしていくつもりである。待ちの商売でないので行動できるのが幸いである。
		一般小売店〔印章〕 (経営者)	・非常に環境が厳しいと思う。また、環境が改善されてもなかなか耐久消費材を買うような状況ではなく、非常に残念な経済環境である。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・国内、海外を問わず、政治、経済いずれも暗いニュースが大半を占めているため、将来も暗いと思う。
		一般小売店〔文具〕 (販売企画担当)	・客から聞く話として、やはり政治がある程度安定しないと商品を買うに買えないと言っている。また役所関係では、予算が本当に底を尽きそうなため、実際もう買えないのではないかとこのようなことも出てきている。このあたりがあまりにも不明瞭で、政治がある程度決まらないことには、国会審議の状況によっては、今後の景気が上向きになるのか下向きになるのか全く分からない。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	・最近お茶の売出しがあり、個人客への販売量は今までよりも多少良くなってきているが、法人への販売量は前年同月比で、いまだマイナスである。黒ウーロン茶などの商品が健康ブームにより、最近売上を伸ばしているが、福利厚生が増大が見込めない限り、景気はあまり変わらない。
		百貨店(売場主任)	・国内外の政治の不安定さや株価の低迷、円高の継続が予想されるため景気上昇は見込めず、消費の関心度が上がらない。
		百貨店(総務担当)	・大きく良化する材料が見当たらず、苦戦が続くと思う。デイリーの買物である食料品を中心に販売力の強化を行い、来客数を増やす動きをしていく必要がある。
		百貨店(営業担当)	・平年と比べると気温の高い日が多く、秋物及び防寒衣料の動きが鈍かった。また、中国情勢をはじめとした内外の外交及び経済情勢も影響して、必要以上の買物を控える傾向が強くなり、客数、客単価とも前年を下回る結果となった。
		百貨店(営業担当)	・政治が不安定なうえに、今後の景気対策が全くないためである。
		百貨店(販売促進担当)	・月央から若干良くなっているが、不確定要素が多すぎて、ここ2、3か月先というのが不明な状態である。
		百貨店(販売促進担当)	・今後の歳暮、クリスマスギフト商戦で、説得力のある上質ギフトで購買意欲を高めるか、遅れたアウター動向を取り戻すか、また代替アイテムで伸長させる提案施策で、悪化傾向に歯止めを掛けたい。
		百貨店(販売管理担当)	・来月以降、最大のモチベーションであるクリスマス、年末年始商戦を迎えるにあたって、客の購買意欲に目立った減退要素は見られない。しかし、混迷する政局に伴う景気刺激策の継続性への不安や、消費税増税を見据えた客の動向の不透明さが払しょくされないため、現状と大きくは変わらない。
		百貨店(営業企画担当)	・天候、気候にも左右されるが、大きく改善されるような兆しはみられない。
		百貨店(営業企画担当)	・2012年3月度より前年売上を下回っており、売上不振となっているためである。
		スーパー(経営者)	・今月の状態を見ると、何かもっと悪くなるのではないかとこの気もする。そうならないために、いろいろ頑張っているが、8月末から9、10月へと非常に厳しくなっている。今月が悪いため、2～3か月先も悪い状態が変わらない。
		スーパー(店長)	・この先2、3か月後になると、本来なら冬の寒さが厳しくなるが、この暖冬傾向が続くそうなので、やはり衣料品、住居関連品の商品の動きが鈍くなりそうである。さらに、今後に向けた明るい材料があまり見られないことで、客の買い控えはまだ続く。
		スーパー(店長)	・今が底の状態だとは思いますが、世間の節約志向は相変わらず続いており、単価を上げていくような商売はできないうえに、単価を下げて必要以上には買わない状態である。なおかつ、業界でもこれから年末までは毎年厳しい状態が続くため、しばらくは同じような状態が続く。
		スーパー(店員)	・客の買物動向として、曜日別や企画別で店を買い回る傾向が見られる。また客数は増えているが、客単価、買上件数が大きくマイナスとなっている。この動きは継続して変わらない。

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
		スーパー（総務担当）	・月末にきて気温が下がってようやく動き出したが、月間としてはあまり良くない。今後も大きな売り出し等については客が来るが、それ以外については来ないという傾向が続く。
		スーパー（営業担当）	・これから気温の低下に伴って、季節商材の稼働は見られるが、ベースにはやはり将来への不安を抱えた財布のひもの固さがあるため、上昇傾向にはいかない。
		スーパー（仕入担当）	・政治や景気も安定せず、不安な年末を迎える家庭が多くなり、必要な物だけを買う消費の低迷は続く。
		コンビニ（経営者）	・客の消費を見ていると、何らかの形で経済政策、減税などあるとすれば景気は上向くと思うが、今のところは横ばいとし判断できない。
		コンビニ（経営者）	・セール頼りの状況が続き、客も安価な買得品に集中している。かろうじて良質なプライベートブランド商品の売上等でバランスをとる傾向はますます強くなり、売上の伸びは現状維持が精一杯である。
		コンビニ（経営者）	・客数が減った理由ははっきり分かっており、また、近隣のそれ以外の来客やその他に関する状況は変わらないため、ある程度客数が減ったら、これからはまた安定はしていく。
		コンビニ（店長）	・客の動きをよく確認しながら、当店がどこに役立てるのかを観察して、しかもそれを現場に活かし続けるしか方法はない。
		コンビニ（商品開発担当）	・上向きの兆しとなるものが見られない。
		衣料品専門店（経営者）	・天候に左右される商売だが、他に税金が上がる、収入は減るとなると消費はおのずと控えてくる。しばらくは景気の回復は望めない。
		衣料品専門店（経営者）	・当店では高齢者、特に50代以降の客が多いのだが、出掛けるなど消費は活発である。気温が下がり、行楽に向かっていく良い時期になると消費が伸びる。
		衣料品専門店（経営者）	・例年に比べ10%前後の落ち込みが数か月続いている現状で、先行きが予想できない。
		家電量販店（統括）	・第3四半期の見通しでプラスが見込めるカテゴリーは調理、家事、白物家電のみである。年末商戦から正月にかけて期待薄である。
		乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入っているが、販売はあまり芳しくない。エコカー補助金が終わり、前月より3割減となっている。年内はあまり変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・特別な対策がないため、消費者の購買意欲が湧かない。
		乗用車販売店（販売担当）	・衆議院の解散や政局自体が安定しておらず、何も決まらない。また、東北の復興事業についてもやはり遅れているなかで、今後についてはまだまだ変わらない。また民主党が出している箱物に対する投資はしない、人に投資する、ということのなかで大型の投資などが減ってきているため、トラック事業も大きく低迷している。よって年内については状況は変わらず、逆に悪化する可能性もあると思う。ただし、選挙後どの政党になるかによって環境が変われば、景気回復も大きく変わっていく。
		乗用車販売店（店長）	・国政の不安定、それを取り巻く外交の不安定、また日銀の金融緩和や、ここへきて10月から任意保険の保険制度が変わり、客の足踏みが非常に懸念される。
		住関連専門店（店長）	・状況が一変するような、施策、政治、イベント、気象は考えられない。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・販売促進でまだ盛り上げられるため、年末商戦で盛り上がりを作っていく。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・気候も寒くなってきており、秋冬物が動いている。その他は、あまり大きく変わる要素はない。
		高級レストラン（店長）	・年間を通して一番の繁忙時期である忘、新年会シーズンである。予約状況は前年とほぼ同様の状況である。
		一般レストラン（経営者）	・個人店に代わりチェーン店が増えている表通りの影響が、良くも悪くも出ている。
		一般レストラン（経営者）	・これから飲食店としては、年末年始にかけて、売上が上昇する時期だが、前年を超えることはないと思う。
		一般レストラン（経営者）	・全体的に消費は弱含みだが、衆議院の解散や政権交代など、商売人にとっては若干良くなるという期待感が出てきているため、その分、下支えをしてくれる。

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（店長）	・当店はサラリーマン主体の店なのだが、サラリーマンがどこを一番最初に節約するかというと、やはり帰りに飲んで帰るのをやめよう、少しお昼にお金を使うのをやめようというところに出てくるようで、大変影響しており、恐らく春まで当店は続かないのではないかと考えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・結婚披露宴の予約状況が今時点で前年比で大変弱くなっており、来客数も増えておらず、良くなる見込みはない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始を迎え、1年で一番忙しい時期となり、忘年会や新年会、イベントなどの販売状況は例年並みに推移している。ただし、月内での販売量の伸びが、例年に比べ鈍い状態がここ数か月続いており、予断を許さない状況である。劇的な変化はない。
		旅行代理店（支店長）	・国内旅行は12月、1月とも東京スカイツリーの団体が多いため良いが、その半面、海外旅行は中国等の問題で非常に落ち込みが続いている。その時期は例年、海外旅行の比率を上げているため、双方の相殺ということだと現状と変わらない。
		通信会社（経営者）	・11月末より新商品の販売が開始されるが、需要が予測できておらず、当面販売の工夫が必要である。
		通信会社（経営者）	・デフレが続く、より安いものを選択するという傾向は変わらない。
		通信会社（社員）	・政局も不安定で気持ちが上がらない。良くなる要素が思い当たらない。
		通信会社（営業担当）	・国内外の経済環境は不透明であり、それを改善する政策もなく、消費者は景気の見通しを静観して消費を控えているようである。
		通信会社（営業担当）	・良くなる材料が見当たらない。
		通信会社（局長）	・緩やかながら業界として改善基調にあるものの、携帯ビジネスの特需が長続きするとも思えず、2、3か月で変わるとは思えない。
		通信会社（営業担当）	・セット割も含め安価なサービスが受け入れられる傾向が続く。
		通信会社（局長）	・この政治の状況が続くなら景気は良くなることはない。消費税増税をしなくては国が潰れるようなことになるため、するべきだが、しばらく景気が冷え込む可能性は否めない。
		通信会社（営業担当）	・他社との競合が激しくなっており、大きな回復は見込めない。
		パチンコ店（経営者）	・なかなか客の懐が厳しいこともあり、またデパートなどが何か月もずっと前年割れをしているように、客が遊ぶとしても単価の安い場所、そういうコーナー、店で、あまりお金を使わない傾向が強くなってきているため、なかなか厳しい。希望的観測を入れて変わらない。
		その他レジャー施設 [スポーツ施設]（支配人）	・個人の消費マインドが向上しなければ販売量の動向に変化が見られない。それにはデフレ経済を抜本的に打開する策を早期に進めるべきである。
		その他レジャー施設 （経営企画担当）	・年末年始の催事は順調に予約があり、安定した来客数が期待できる。ただし、景気の減速により、消費単価の変動がどこまで起こるか予測しかねる部分もあるため、変わらない。
		その他サービス [立体 駐車場]（経営者）	・10数か月、来客数が減る一方であるため、悪いまま変わらない。
		設計事務所（所長）	・政治が大きくうねり出している感はあるが、動き出したとしてもかなり先だと思いうため、このまま悪い状態が当分続く。また建築は、話が出てから6か月から1年後に実を結ぶため、数年掛かる。
		設計事務所（職員）	・設計業務のなかで、医療福祉施設は比較的安定して業務が発注されるが、受注に結び付く案件が小型である。
		住宅販売会社（従業員）	・11、12月は客の動きが鈍くなるため良くはならないが、人気エリアでの物件を増やして、高回転で販売していければうまく推移していく。販売価格の設定が重要になってくる。
		住宅販売会社（従業員）	・例年、年末、年度末に向かい客の動きが出てくるが、その他に景気が変わりそうな理由が見当たらないため、変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・まだ年内は状況は変わらないと思う。住宅展示場や各種イベントの集客状況をみても横ばい状態である。
		その他住宅 [住宅資材]（営業）	・例年10月以降は建材関係の荷動きが活発で、今期も好調のようである。ただし、更に先を考えると、建材以外の需要は伸びていないため、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
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・やはり中国との問題が非常に敏感に反応している。給料が減らされるのではないかと、また先行きが全く見えない、政治がどうなるかが全く見えないという不安感、このあたりから消費者も今使わなくてもいいお金は当然だが、使うべきお金でも最小限にとどめておく状況に今なっている。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・10月はお茶の売上も多少は上向いてきたが、客の中には商店街まで出掛けていくのが大変になってきたという様子もうかがえることから、厳しい状況は変わらない。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・主力で販売する物が少なく、販売価格が安いと、回復するには時間がかかる。
		一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・近隣の商店も空気が目立ち、新規オープンでも客足はあまりないようである。
		一般小売店〔家具〕（経営者）	・都営住宅の入居も終わると、また来客は減ってくると思う。やはりこれからまた悪くなっていく。
		一般小売店〔靴・履物〕（店長）	・所得が増える見込みも全くなく、増えている特別な人達もいるだろうが、我々が相手にしている客を見ていると、全く増えず減っている状況であるため、景気が良くなるという話は全く出てこない。ますますひどくなると思う。また、政治が停滞しているため、非常に心配している。
		百貨店（総務担当）	・もともとこの長いデフレのなかで、今年度は消費税増税が決まり、欧州の信用不安は相変わらず改善されないまま、これに加えて中国と韓国の政治上の問題が起きてきており、それが時間が経たないままもう製造業に大きな影響を与えているということは、これから我々小売業に大きな打撃が来るのではないかと想像している。
		百貨店（総務担当）	・政治が機能していないなか、先行不安感が大きく、消費は伸びない。
		百貨店（広報担当）	・現状は、改装やセールなど多様な販売促進策で一定の反応はあるが思ったほどではない。今後は、クリスマスや福袋などのイベントもあり、スポット的には期待できるが、全体では国内政治の混乱による消費の心理的圧迫や、日中韓の問題などによる企業収益の悪化、ボーナス支給額の低下などが懸念され、消費に対する明るい話題は見えない。
		百貨店（営業担当）	・政治、経済について見通しが立たず、マスコミ等の報道についてもネガティブなものが多く、その影響を受けて、消費行動を抑える心理が働いているように感じる。また気象の変化による環境の変化もあり、従来どおりの販売では、なかなか購買行動につながらない。現在も厳しい状況ではあるが、さらに悪くなる可能性が高い。
		百貨店（営業担当）	・中国問題による商品調達や不買運動などの影響が懸念される。またクリアランスの時期が不確定であり、伸び悩む可能性が大きい。
		百貨店（副店長）	・世界経済全体の減速、特に中国との関係悪化に伴う業績の下方修正や、国内では政局の混迷と衆議院解散総選挙などから、消費者心理が減退する。
		コンビニ（経営者）	・11月上旬に、同チェーンの競合店が出店予定である。ドミナント化だと思いが、影響を受けるのは確実である。また、下旬にはスーパーも出店予定になっている。
		コンビニ（経営者）	・競合店がどんどん増えているためである。
		コンビニ（経営者）	・政局の不安から国家財政の窮乏が告げられている。それが实体经济など、いろいろな面に波及してくるのではないかと考える。そのため、今後はやや悪くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・景気指標が全てマイナス傾向なこと、また、株価や世界の景況感全体が下降気味なためである。
		コンビニ（商品開発担当）	・消費の冷え込みにより、客単価の向上が見込めないなか、客数の減少にも歯止めがかかっていないため景気が回復に向かう材料に乏しい。
		衣料品専門店（経営者）	・年末に近づいているが、それに向けて政治の混乱が続いており、円高はまだ続いている。国際情勢もあまり良くない状況のなかで、秋冬物がどれだけ動くか非常に不安である。
		衣料品専門店（経営者）	・このまま秋がなく、冬の寒さに入ってしまう感じである。秋冬物共にプロパー期間が短く不安である。粗利益の確保と在庫及び仕入状況が予測しにくく、結果的に機会ロス等が生じ、売上低下が予想される。
		衣料品専門店（店長）	・中国に生産拠点がある関係で、商品調達に若干の影響が出てくるため、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
		衣料品専門店（営業担当）	・復興特別所得税や消費税増税といった増税ばかりで財布のひもを結ぶだけの政策では、今後、中小企業がなくなるだけの世の中になってきているのではないかと。
		衣料品専門店（営業担当）	・不況のため高級品の売行きが鈍い。また、高齢者の新規の買物は少ないようである。
		家電量販店（営業統括）	・新製品の状況を確認しても、消費を持ち上げるだけの起爆効果を期待できる製品が少ない。この状況下でボーナス支給額が減少傾向に向かった場合、より消費を鈍らせる可能性があり、非常に危惧している。
		乗用車販売店（販売担当）	・エコカー補助金も終了し、やや来客数も減ってきており、需要も減少気味であるため、やや悪い。
		乗用車販売店（営業担当）	・エコカー補助金の反動減により、今の状態はこの先も続くと思う。暮れの歳末商戦に期待をするほかない。
		乗用車販売店（総務担当）	・全体的に需要が落ち込んでおり、なかなかはい上がってこない。以前だと、新車効果で景気回復につながったが、今後は低迷が続く。
		乗用車販売店（渉外担当）	・エコカー減税は継続しているが、エコカー補助金終了に伴い、販売、受注共、前年比を下回り景気は悪くなる。今回、補助金効果は山が少ない分、谷も少ないが、少なからず影響が出ている。
		住関連専門店（統括）	・購買意欲をそそる条件等がなかなか見当たらず、買い控えが続いている。2、3か月先も、引き続き売上は伸び悩む。
		その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・政府の景気対策が後手に回っているからである。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・全く改善する兆しにつながる要素もなく、今から年末商戦が不安である。
		高級レストラン（支配人）	・比較的近い3月頃までの会合の受注状況が低調である。特に12月～1月が全く伸びておらず懸念している。中国と関係のある企業が、接待等でほとんど利用がない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストランのクリスマス、年末年始の家族の予約はこれから入るが、来店日の集中がさらに進みそうであり、売上の伸びない日が多くなりそうである。また婚礼は、新規のゲストハウスの出店はないが、新規カップルの来館が減少しており、この先の婚礼の取り込みが難しそうである。宿泊は周辺のイベント情報を早めにつかみ、インターネットを有効に活用して取り込みを図れば、落ち込みは少なく済みそうである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・政局の不安定さ、欧州の信用不安、経済危機がまだ続くと思うため、それが日本経済にも同じような悪い影響を与える。
		都市型ホテル（統括）	・中国、韓国、沖縄基地といった外交問題が解決できない状況では、国の経済に対する影響が計り知れない。
		旅行代理店（経営者）	・今現在のところは3か月先の予約というものがほとんどない状態のため、もしかしたらやや悪くなるのではないかと。何とも先行きが不透明な状態である。
		旅行代理店（従業員）	・冬場の国内団体旅行の動きが鈍い。特に沖縄等の温暖な地域への旅行需要が、例年になく減少している。
		タクシー運転手	・いよいよ年末に向けて、いろいろ慌ただしくなっている。しかし、やはり不安は乗り越えられそうもなく、不安は募ってきている。
		タクシー運転手	・ますます先が見えない。このままでは売上が見込めず、先々の生活にも不安を感じる。
		タクシー運転手	・今月は特に中国や韓国の観光客がかなり減っており、がらがらのような状態である。また政治も混乱しており、これから良くなる見通しが見えない。
		通信会社（管理担当）	・3か月後は、例年販売量が落ち込むためである。
		通信会社（管理担当）	・販売量の上限下限の変動幅が狭くなってきており、若干の下振れ傾向がある。
		その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人）	・企業の予約が激減している。他店との競合も要因としてあげられるが、景気が悪くやむなく開催を見送る企業が多く見られる。向こう2、3か月の予約状況から見ても、今後もしばらくは低迷が続く。
		美容室（経営者）	・とにかく客がお金を使わない。政治が悪いのではないかとと思う。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・10月からの入塾者数が、やっと前年と同じ数字である。

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		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・先月同様、地震の予測等、影響で遠くから通って来る小学生が辞めている。また、授業料を払うのが苦しいという理由で辞める生徒も徐々に多くなってきている。全体的に景気は悪化している。
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・エコカー補助金の終了により受注が減ってきていること、また、中国関連を含めて、企業が景気の先行きに対して大分悲観的になっていること等を考えると、全体的な車の需要は若干落ち気味に推移する。
		設計事務所（経営者）	・現在の景気の状態がどうなるか予想もつかず、政治の混乱によるものではないかと思っている。今何をしたらいいのかが見えない。当事務所においても行政の仕事を受けているが、民間の仕事についてもまだ先が見えず、相手が不安などを感じているのが実情である。それを打開するために緩い回答を考えてはいるが、先が見えないというのが実情である。
		設計事務所（所長）	・いまだに民間の仕事がほとんどなく、役所の仕事も少なくなっていることから、先行きが非常に心配である。とにかく今は耐震改修の仕事を確保することで何とかしのいでいる。
		設計事務所（所長）	・いずれにしても仕事量は少ないなかでの過当競争ということで、景気は良くなるどころではない。
		住宅販売会社（従業員）	・見込み客が増えないため、受注獲得に苦労し始めており、それはそのまま売上の減少につながっていく。
		商店街（代表者）	・石油関係のプラントがある工場地帯だが、全てにおいて削減している。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・とにかく見込みが出てこない。太陽光発電などの話しても進まず、本当に客も沈滞している気がすごくする。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・当分の間は競合店の影響が続く。
		百貨店（店長）	・株価も含めて、東日本大震災前の生活防衛に入っているようである。
		スーパー（ネット宅配担当）	・中国問題の影響は確実に出ると思う。収入減、消費税増税等の先行き不安感から、更に消費は冷え込む。
		コンビニ（経営者）	・何の政策もなく、画期的な事が起こるとは思えない。このまま推移しそうである。
		コンビニ（経営者）	・政治が不安定なため、経済にも悪影響が広がっていると思う。
		家電量販店（店員）	・今後、状況が変わらず続くのであれば、今後も大手メーカーの経営不振が発生する可能性が極めて高くなる。
		その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・1年で一番売行きが伸びていかなければならない時に、この落ち込みでは、年明けは相当厳しくなるはずである。
		一般レストラン（経営者）	・今月等の売上を見ていると本当に来客数が少なく、単価も低く、社会情勢が絶対何かおかしいような気がする。
		一般レストラン（スタッフ）	・当店は老舗であるため、一応売上はしっかり上げているが、従業員が逃げたり、怒って帰ったり、いろいろなことがある。よく分からないが、毎日店に立っているといろいろな肌で感じるものがあり、何かこの世の中に閉塞感があって、違う方向にきており、悪くなっているようである。そのため、やはり、いろいろなことを政治家にもお願いしたい。また、当店は老舗であるため維持しているが、他店は更に大変だと思う。すぐに消えてしまう。借金を背負ってやめてしまうのだと思う。
		タクシー運転手	・政局の不安定な年の後半を迎えて先が真っ暗である。また、東日本大震災の復興が滞っているなど、一般消費の伸びも期待できそうもないため、景気は悪い方向で推移しそうである。
		ゴルフ場（従業員）	・政権争いはさらに激しくなる兆しで、景気回復は先が見えない。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・政権交代があれば平成25年の始めには景気回復が期待でき、その結果ではやや良くなるが、このまま行けば確実に悪化する。
住宅販売会社（経営者）	・今、政府が景気対策を後回しにして、政権争いに没頭している。このように国民不在の政府の下では、先の見通しは全く立たずに、ますますデフレ経済からの脱却は遠のくばかりであり、景気はますます悪くなる。		
企業動向関連	良くなる やや良くなる	○ ○	○ ○ ・夏まで好調だった販売量が持続している。この傾向が年末まで続く。

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
(南関東)		広告代理店（営業担当）	・当社は、今までずっと低迷していたが、ここにきて多くの業種のクライアントで数字が稼げた。大きな話はないが、細かいものを積み上げての結果である。大きな数字はこの先ないが、細かい企業の宣伝費は、前に比べても出てきたようである。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・レジャー産業の店舗が開店すれば、継続的な売上が見込める。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・年末の需要で、一時的に少し良くなる。
変わらない		食料品製造業（経営者）	・良さそうな傾向と悪くなりそうな傾向が混在していて、少し判断に困るような状況である。
		食料品製造業（経営者）	・今年は何年どおりの年末の盛り上がりがなく新年を迎えるのではないかと。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・年末に向けて年賀状印刷の受注を受けているが、これは景気にかかわらず、個人がパソコンで作るため下り坂にはなっている。それよりも、以前は法人関係から特別にかなりの数が出るが多かったが、それがなくなってきており、非常に小出しの注文しかないなかで、個人の来店客が孫にあげるなどといった形で銀行印や実印などの需要が少しずつ増えてきている。相対的にはやはり変わらない。
		化学工業（従業員）	・例年であれば、年末年始に向けて協賛セールスの依頼があるのだが、今年はない。セールスを行っても販売量が増える見込みがないとのことである。これでは良くなるとは思えない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・新企画や、中国から回帰予定の案件が何件もあり、今後の展開によっては期待が持てる。
		金属製品製造業（経営者）	・新規の取引先から難易度の高い部品加工の引き合いが少しある。受注できた時は売上高は維持できるが、スポットも多く全体的に仕事量は減ったままである。
		金属製品製造業（経営者）	・今までは1か月先位の受注しかなかったが、最近では2か月先の受注もあり、見積件数も少し多くなってきている。しかし、見積合わせのため単価が非常に厳しく、また納期が短いので、なかなか受注に結び付かない。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・今後は、極端に増えたり減ったりはない。ここにきて、得意先の話ではメイドインジャパンという、職人が作った品物が注目されていると耳にする。そのため、かなり景気が冷えた時に、職人がいなくなったことが問題ではないかと思う。
		建設業（経理担当）	・年末に向けて見積依頼はない。来年度の補助金頼りの計画がないわけではないが、小さな営繕工事ばかりで寂しい年末を迎えそうである。
		建設業（営業担当）	・大手電機メーカーの業務縮小の影響により、定期的な顧客が設備投資を控え始めている。今後の変動により中止も考えて行動をしている。
		輸送業（経営者）	・これ以上悪くなるとは困るので、変わらないと答えたが、何とんでも、もう少し平均的に受注や仕事が出てくるように頼む以外はない。
		輸送業（経営者）	・赤字国債発行法案が国会を通過し成立しないと、非常にお金の回りが悪くなり、市場の活性化が図れない。そのため景気は条件付きながら変わらないと見ている。
		輸送業（経営者）	・年末に向け取扱量の増加を期待したいが、近年の状況を見ていると、年末特需は期待できず、現在と大きな変化はない。
		通信業（広報担当）	・外需の低迷により、年内はほぼ横ばいで推移する見込みである。
		金融業（従業員）	・欧州の信用不安や対中関係の悪化、大手企業の経営不振など、先行き不安につながる材料が多い。多くの企業は、引き続き慎重な姿勢となっている。
		金融業（役員）	・消費マインドが低迷しており、少しばかり価格を下げてどうにかなる問題ではなくなっている。将来に向けての明るい話題が少ない。医療、新素材等の成長が見込める分野に対する積極的なてこ入れが必要と考える。
		不動産業（従業員）	・土地売買は全般的には低調であるが、消費税率の引上げのためか、居住用地の問い合わせは増加している。
		不動産業（総務担当）	・新築ビルの供給過多の状況のなかで、賃貸ビル業界は当面、景気回復感は得られない。

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
		広告代理店（経営者）	・処理量が増える一方で受注額は上がらないため、業務処理効率が落ちており、3か月後はまだ見当がつかない。その意味で、変わらない。
		広告代理店（従業員）	・売上予想から見ると、前年と変わらず増減がない。
		広告代理店（従業員）	・売上は別として仕事量はそこそこあるため、それほど落ち込むことはない。
		社会保険労務士	・良くなるという要因が見当たらない。
		経営コンサルタント	・年末にかけて店舗等では売上増加を見込みたいが、良くなる材料が見当たらない。
		税理士	・アメリカの大統領でも変われば何かあるのだろうか。日本の政権が代わり、変化するのを待つのみなのか、政治も停滞し明るい材料は見当たらない。
		経営コンサルタント	・マスコミは毎日のように政治、経済の低迷を報じている。現実には中小企業は、業種を問わず、下期に入ってから業績が改善しない。こうしたことが家庭でも話題になるであろう。商店街の店主たちの話では、主婦たちの年末賞与への期待がしばんできているという。家計消費の引締めは当面続くと考えられる。
		税理士	・北米での車の売上や日本製品の売上、中国からヨーロッパへの輸出が悪いため、日本から中国への輸出が落ちてる。また内的要因として、日本の政治が挙げられる。解散総選挙が行われれば、また内的要因でそこから大きな変革があり変わっていくかも知れないが、不透明である。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・先行きに対する懸念が依然として大きく、低迷状態がしばらく続きそうである。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・インターネット対応のマンションの普及に伴い、新たにグレードアップする物件の市場規模が小さくなったことから、他社との競合がさらに激しくなっていく。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・一時的な季節変動の反動により、3か月先は低下が見込まれる。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	・これから年末の繁忙時期に入るが、現状実績を下回る予測しか立っていない。さらに厳しい状況は続く。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・このまま、どの業界でも低価格での競争を強いられるようでは、今後の見通しなど立たない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量が大幅落ち込むようになり、そのため売上が減少してきたため、やや悪くなる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・比較的、数の多いまとまったものが、外国へどんどん出て行っている。さらに、中国へ向けて輸出するものもびたっと止まり、注文ゼロということが先月や今月ずっと続いている。この状態でずっといくのではないかという話を客先からは聞いている。中国問題も落ち着かないと、品物が出ていくことがない気がする。
		電気機械器具製造業（経営者）	・政府が省エネ、節電と言いつつ商品がますます売れない。景気を良くするためにも早く原子力発電所を再稼働して、電力の不安を取り除いてもらいたい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・経済対策で日銀が追加の金融緩和策を決定したが、全く経済のデフレ傾向の流れが変わらないため悪くなる。政局が暗転して政治経済活動が活発にならない限り期待できない。
		建設業（経営者）	・景気対策も一部の企業だけに報いて、中小零細企業は全く効果は見込めない。住宅も減税はしているものの、もっと思い切った減税対策をして欲しい。
		金融業（統括）	・中国関連の輸出産業が落ち込んでいるため、今後もさらにマイナスになりそうである。
		金融業（渉外・預金担当）	・総じて先行き不透明感を強く持っており、払しょくするだけの材料や国の施策も見えないとの声が多く、士気も低下基調にある。
		金融業（支店長）	・物余り、金余りが続いている。個人消費や企業の設備投資が回復する兆しもない。政治にも期待できそうにない。
		金融業（支店長）	・客に受注状況の予測を聞くと、2、3か月先の仕事がないという声がかなり増えてきている。また、今、利子の延滞が増えていることや電気料金の値上げ等で、将来的に経費が負担になってくるという状況を鑑みると、やはり少し悪くなっていく。
		不動産業（経営者）	・空き室がなかなか埋まらないため大変である。
		経営コンサルタント	・大手製造業の輸出の陰りを、中小製造業がまともに受ける時期が近いと想定される。

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
	悪くなる	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・このまま政治が動かなければ、年末を迎えて融資を受けることも非常に厳しくなり、明るい要素が全くない。
		繊維工業（従業員）	・来年3月に期限切れを迎える中小企業金融円滑化法に替わる支援体制を早急に構築してもらわないと、デフレスパイラルのなかにある日本の中小零細製造業は、消費者の購買意欲が旺盛にならない限り売上は期待できず、身動きが取れない。
		金属製品製造業（経営者）	・海外向け輸出がストップしていることから、景気が良くなるとは考えられない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・輸出の部分で中国への依存が大きいので、非常に危険である。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・半年くらいトラックはまあまあ良かった。周りは悪いのに何でトラックが良いのかと思っていたが、やはりここにきて、欧州の信用不安、アメリカも景気が良くない、そこへ今度は中国が絡み、世界中の経済が皆減速しているなかで、デフレ状態である。そのため物を作っても余っている状態である。先月、今年は大丈夫だろうと話していたが、半ばからブレーキがかかったように減速して、材料が動かなくなった。これで今年はまだ浮上することがないのではないかとというくらい急ブレーキである。
		建設業（経営者）	・一時は消費税増税前の駆け込み需要があるかもしれないが、その後2段階で足止めされるのが痛い。
		建設業（経営者）	・国の政策が何も実行されていないためである。
		輸送業（総務担当）	・国内出荷は東北方面の荷物が増え始めてきたが、東北方面から首都圏へ来る車両台数が少ないことと、荷主の運賃が低すぎるため、東北方面への車両が集まらない。自社便を仕立てるが、往路便だけでは採算がとれず、元請けとして赤字で運行している。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・不景気のため、世の中が全体的に暗くなっている。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・元請け企業の内製化により、12月末日で大型物件の解約がある。
雇用 関連 (南関東)	良くなる やや良くなる	—	—
		人材派遣会社（営業担当）	・既存事業からはみ出して新規事業、新規商材を展開する事例を見るようになったが、そのビジネスが拡大するようであれば、景気回復にも寄与する。
		人材派遣会社（支店長）	・年内に政権が変わることが前提だが、少なくとも株価、円高の改善になると思う。
	変わらない	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・11、12月というのは例年求人が極端に減少する傾向にあり、何とかそれを食い止めるため、細かく小さいものを拾うことに専念する。年明け1月は、例年少し増えるため、何とか切り抜ける。
		人材派遣会社（社員）	・製造業は中国からの撤退、国内では生産等の継ぎ手の見極めの悪さで良くなる見通しはないという人が多い。
		人材派遣会社（社員）	・物流業など年末に向けてスポット的な求人は増えるが、事業拡大による増員など長期的な求人依頼は増えそうにない。
		人材派遣会社（支店長）	・状況が好転する材料が見当たらない。
		人材派遣会社（営業担当）	・終了になった人員の欠員補充としての採用が続いており、しばらく増員がない。今後好転するような材料が見当たらない。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数は若干ではあるが、増加傾向で推移している。しかし、募集条件面も高くなっており、採用数が比例して増加していないため、数か月先も大きな状況変化はない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・政治の停滞がかなり影響している。人材採用市場は中途を除き、動きが少ない。先の見通しが立てにくいので、採用をちゅうちょしている。
求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数の動きに変化は感じられない。		
求人情報誌製作会社（営業担当）	・年末に向けての動きが分からない。10月に大型商業施設がリニューアルオープンしたが、事前の地元求人の案件もほとんどなかった。悪い状態のまま年を越すような予感がする。		
求人情報誌製作会社（営業担当）	・月ごとの変動が大きく、上向き、下向きの判断がつきにくく、先が読めない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		職業安定所（所長）	・有効求人倍率が1倍を前に、頭打ちとなっている。すぐには悪くなるとは思えないが、政治や海外、特に中国情勢等から、先行きへの不安は拭えない。	
		職業安定所（職員）	・新規求職者は減っている。求人は増えているようだったが前年に比べ、やはり同水準の状態である。特に製造業が同水準である。求職者が減り求人もそのような形だが、マッチングがいないということはやはり景気が少なくとも上向きにはなっていない。	
		職業安定所（職員）	・中小零細企業では、経済動向の様子見しながら、採用に消極的な企業も多い。	
		職業安定所（職員）	・周囲の状況に変化がないためである。	
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年同月比で10%以上増加が見込まれる。ただし、パートタイマーや契約社員、派遣等、非正規雇用の求人増加であるため、求職者にとっては厳しい状況が続いている。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・良くなる要素が見えない。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・経済対策次第では改善すると思うが、現在の国内外の政治の状況から判断すると、適切な対策が出るとは思えない。そのため、採用関連でも従来からの海外で活動ができる人材、新技術開発に貢献できる人材が求められている。	
		民間職業紹介機関（職員）	・現時点において、求人数などに変化はないが、半年以上先となると、不透明感はある。	
		民間職業紹介機関（職員）	・内需は順調だが、外需が厳しくなっており、メーカー系企業の採用実績が前年比で伸びていない。円安が進んでいけば、まだしばらくは持ちこたえるが、来年に入ると厳しくなる可能性がある。	
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・定期的な採用計画の状況などを企業側へ確認しているが、前年と比べ今後、採用人数の予定に大幅な変化は見られない。	
		やや悪くなる	求人情報誌製作会社（広報担当）	・取引先のヨーロッパの企業や、日本のメーカーの業績悪化のあおりを受けて、景気は悪くなっていく。
			職業安定所（職員）	・10月末日付の希望退職募集による離職予定も増加しており、求職者数が前年比増加に転じる懸念もある。
			学校〔短期大学〕（就職担当）	・政府が景気回復策を何も打ち出していないことや、景気が沈滞している雰囲気が漂っている。新卒の雇用に関してはハローワークの支援等も利用しているが、マッチングし、就職内定まではなかなか至っていない。
悪くなる	—	—		

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 (東海)	良くなる	○	○
	やや良くなる	商店街（代表者）	・これからは円安となる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・当観光地では、来年は20年に1回のイベントを迎えるので、忙しくなるのは必至である。加えて、クラフトビール業界においても、ようやく日本の市場に定着した実感がある。
		百貨店（売場主任）	・前半の連休では、家族連れの来店が多かった。その分後半は客の財布も寂しいかと心配したが、後半の土日にカードで買物をする客が多く、売上もそれなりにあった。高額商品も結構売れているので、まずまず景気も良い。
		百貨店（販売促進担当）	・例年ウインターファッションの動きが活発化する11月には、気温が下がる予測が出ており、多少冬物衣料に対して財布のひもが緩む。
		家電量販店（店員）	・新しい基本ソフト（OS）の発売で、パソコンが盛り上がる。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車が年末に投入される予定があるので、現在の閉塞感を打開してくれるものと期待している。
		乗用車販売店（従業員）	・販売量の動きが少しずつ下げ止まっている印象を受けている。これから少しずつ戻っていく。
		乗用車販売店（販売担当）	・ディーゼル車がこれからも出てくるため、良くなっている。
その他専門店〔雑貨〕（店員）	・正月商戦に入るため、販売量が多くなり、それに伴い売上も増える。		

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
		その他小売〔ショッピングセンター〕（営業担当）	・気温の低下が進み、繁忙期に入るため、消費行動は活発になる。クリスマスやボーナス商戦も控えており、現時点よりは好景気になる。
		スナック（経営者）	・OB会・忘年会の予約が多少入っているので、期待したい。
		その他飲食〔仕出し〕（経営者）	・年末にかけて、おせち、クリスマスなどの売上が、ある程度期待できる。
		タクシー運転手	・12月は毎年忘年会等で人が集まる機会が多く、寒いことも手伝い忙しくなる。
		テーマパーク（職員）	・複数の週末で来園者数が上がってきているので、期待ができそうである。
		美容室（経営者）	・あと2か月でお正月になるため、お正月前までには客の出足が多くなると思うし、多くなって欲しい。
		美容室（経営者）	・年末にかけて、イベントやボーナスもあるため、少しずつ景気も良くなる。
		その他サービス〔介護サービス〕（職員）	・新商品の投入で、年末に向け販売量は増加する見込みである。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔室内装飾業〕（経営者）	・ホテルの大型改修工事の受注をしたので、売上が伸びる。
	変わらない	商店街（代表者）	・例年、年明け辺りまでは間違いなく忙しい。
		商店街（代表者）	・相変わらず、売れているところとそうでないところの差が激しい。お金の流れが特定のところに偏り過ぎているように思える。政策も停滞しており、2～3か月先についても、企業業績の良し悪しは別として、特段の変化はない。
		商店街（代表者）	・まずは悪くならないことを期待する。夏以後の購買商品価格の低下が続くそうなので、現状と変わらない。
		商店街（代表者）	・来客数が伸びない限り、販売量・販売高にはつながらない。手は打っているが、客の懐具合は厳しい状態である。良くなる可能性はほとんど見受けられない。
		商店街（代表者）	・地域の電器専門店では、テレビの単価の下落で、売上金額があまりにも上がらない。太陽光発電、リフォーム等の需要を、提案営業で取り込みたいが、訪問販売業者との価格差がありなかなか難しい。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・9、10月と、あまりにも酷過ぎたので、11月に期待している。
		一般小売店〔薬局〕（経営者）	・当地域は不景気の真っ只中にある。大きな店が廃業、倒産している。薄給で働いている人も多い。年金の振り込まれる奇数月の15日から2～3日は忙しいが、今のデフレ状態では、景気回復は期待できない。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・先行きの様子を見ていると、変わらないと感じる。年末への購買意欲はまだ感じられない。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・国民無視の政治の現状が変化しない限り、景気上昇は望めない。
		一般小売店〔時計〕（経営者）	・景気対策に期待が持てない。
		一般小売店〔果物〕（店員）	・3か月ほどでは変わらない。
		百貨店（売場主任）	・冬物小物に期待するが、ファッション性の商品は先が見えず、相変わらず財布のひもは固い。
		百貨店（企画担当）	・10月後半は気温低下もあり、秋物が動きを見せるとともに全体的に客の購買意欲向上が感じられたが、年末・年始にかけては大きく景気を伸ばす要因が見られない。逆に、領土問題や公共料金値上げ、政情不安など、マイナス要因の方が多く見られる。
		百貨店（経理担当）	・来月からお歳暮商戦が始まり、年末商戦へ向かっていくが、先行き不安のなか、客の購買意欲が上昇するとは考えられない。
		百貨店（販売担当）	・年末年始は、一時的に良くなる可能性はある。通常節約・節約をしていた客の、特別な時期の買物やプレゼントでの、百貨店への期待はまだまだ高い。しかしながら、年明けの冬物セールに関しては、シビアな状態に戻り、相当吟味され、欲しいものしか購買されない可能性が高い。
		百貨店（営業企画担当）	・2～3か月の期間では好要因、悪要因共に大きな事項はなく、大きな変化は起こりにくい。今後の政治の動き次第で変化が起こる可能性も高いが、好転する可能性は低い。

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
		スーパー（経営者）	・年末を控えて、活況を取り戻したいところであるが、悪い状態が続く。
		スーパー（店長）	・プライベートブランド商品等での低価格販売が強まりを見せてきている。プライベートブランド品質も向上してきており消費者に認知されてきているため、今後も低単価の状況が続く。
		スーパー（店長）	・消費税が増税されるまで、現在の消費の傾向は変わらず、消費意欲は低い。
		スーパー（店長）	・電気代等の値上げ、またそれ以外にも各種商品の一部値上げ等がある。特に米などの主食となるものの値上げが影響している。今後それを好転させる要素が見付からない。
		スーパー（店員）	・年末に向けて、財布のひもが緩くなる傾向だと思うが、工場閉鎖のニュースやぎふ清流国体の終了で、周りの雰囲気は祭りの後のように静けさを感じる。
		スーパー（店員）	・良くなる材料がない。
		スーパー（営業担当）	・国会の動向に閉塞感がある状況は、将来に渡って景気マインドを押し下げている。相次ぐ大手家電メーカー、自動車産業の人員削減、外部要因による生産調整など、景気浮揚の要素が少ない。
		スーパー（販売促進担当）	・客の流れが変わってきている。駅北の大型店への流れが変わらず、駅南の地域は厳しい。来年春にはまた大型商業施設がオープンする予定で、さらに苦しい。
		スーパー（販売担当）	・今のところは、売上が増える材料が何も見えてこない。
		コンビニ（企画担当）	・今の悪い状態が続く。良くなることはない。
		コンビニ（エリア担当）	・下げ止まりを回復するべく、施策・キャンペーンを実施する。次世代向けに、コンビニを脱却したフォーマットを検討推進することで、売上改善を図る。
		コンビニ（エリア担当）	・今月の状況は当面継続し、今後の状況もあまり変化がない。
		コンビニ（店長）	・クリスマスピークに、12月は非常に来客数が多い月であるが、このままいくと、今年の24日のクリスマスイブは休日ということもあり盛り上がりそうにない。したがって12月も今のようによくはない状態が続く。
		コンビニ（店長）	・10月が良かった分、11月は通年では落ちるが、暖冬傾向で良い天候が続くようなので、客の来店回数は今月とあまり変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・バーゲンも、欲しい物が安くなっていないれば買わない。すべてに妥協せず、探し回る客が増えている。
		衣料品専門店（販売企画担当）	・冷え込んで来て冬物が動き始めたが、実際には暖かい日が続き、売る期間が短くなる。そのため、生産をほとんど控えているところが多く、冬物が不足しても増産せず、このまま推移していく。
		乗用車販売店（営業担当）	・デフレが進み、政治も動きがない状態で、景気が上がっていく感じがしない。
		乗用車販売店（経営者）	・景気促進の要因はなく、家計の緊縮は続く。
		乗用車販売店（経営者）	・良くなる要素は見つからない。
		乗用車販売店（総務担当）	・半年位はエコカー補助金終了の影響が残りそうである。
		住関連専門店（営業担当）	・消費税増税前の需要が少しずつ出始めている。反対に、公共工事が減少しており、横ばいである。
		一般レストラン（従業員）	・相変わらず景気は低いレベルで安定している。今後居酒屋が、昔のように活気付く気もしない。真剣に事業形態の見直しを考えている。
		スナック（経営者）	・忘年会や新年会等で人出は多少にぎわうが、客の財布のひもが固い以上、個人単価が伸びる要素がなく、売上は変わらない。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数から判断して、変わらない。
		都市型ホテル（支配人）	・旧正月のインバウンド受注を見極めたい。
		旅行代理店（経営者）	・対中問題が長期化しそうなので、国内産業に影響が出始めてくる。政権交代の先が見えないので、しばらくこの状態が続く。
		旅行代理店（経営者）	・日中関係と、政治の落ち着きのなさにより、この2～3か月もあまり見込めない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		旅行代理店（経営者）	・ボーナスの支給状況により、今後の景気が左右されそうである。アジアへの旅行は安くても売れない。
		タクシー運転手	・1年ほど前から悪い状態ですっきりときているため、3か月後でも変わりがない。
		タクシー運転手	・夜の繁華街が全く静かで、閉店しているところも数多くある。また自動車業界も中国の影響で先行きが不安定である。先行きに明るい兆しがほとんど見えていない。
		通信会社（企画担当）	・年末に向けて新規契約が伸びてくる時期ではあるが、ここ数か月、新規契約数よりも解約数が上回っている。年末のキャンペーンは行うものの、他社との競争激化も相まって、獲って獲られての状況が続く。
		通信会社（営業担当）	・日本の政治が国民不在の道具として使用されている日々である。新たな政党（政治団体）の出現等具体的に期待するものが見えない。ますます国民不在の政治に利用されると、強く感じる。
		通信会社（営業担当）	・少しずつであるが、次世代ネットワークの販売が増加しつつ、通信設備も高性能化し、収益が見込める。
		テーマパーク（経営企画担当）	・経済の不安定さや電気料金等の値上げなど、先行きが見通せないなか、レジャーに対する消費は、現状維持に当分落ち着きそうである。
		ゴルフ場（企画担当）	・3か月先は冬場に入り、ゴルフ場は、場所によって厳しい。客の様子を見る限り、急に入場者が減ることはないが、雪などで、入場者数が減る可能性は大きくなる。12月頃までは大きな変動はない。
		美顔美容室（経営者）	・12月末までホームケアセットと新商品のキャンペーンがあるため、今のペースでいく。
		住宅販売会社（従業員）	・2～3か月先では変化は見られない。
		住宅販売会社（従業員）	・今、住宅を建築するという決断を迫るための要因が特段あるわけでもなく、客としても焦っていない様子である。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・ここにきて、原材料の高騰が利益率を圧迫してきている。
		一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・世間の風評により、やや悪くなる。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・景気悪化の報道もあり、客の来店が控えられる傾向が続く。
		一般小売店〔食品〕（経営者）	・しばらくは横ばい状態が続く。以前から外国人客も比較的多い街であるが、明らかに減少している。集客力を高める策を色々やっているが、なかなか効果が期待できない。国にもっと景気浮揚策を打ってもらわなければいけない。
		一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・3か月先に向かっても、家庭費・広告宣伝費・交際費すべてマイナス傾向で進んでいく。客は、今使うお金を効果的なところに使い、余分な物は使わない。残念だがますます経費削減の方向へいく。贈答品業では景気は厳しくなっていく。
		一般小売店〔和菓子〕（企画担当）	・政治の不安定が一番の要因であるが、その他の外的要因も、好転する兆しが無い。今より良くなるとは思えない。
		百貨店（販売担当）	・来客数も前年同月比で悪く、購買意欲があまり感じられない。
		百貨店（販売担当）	・中国での反日デモの影響で、冬の賞与がマイナスになる企業が多そうなので、ボーナス商戦は苦戦しそうである。
		百貨店（経営企画担当）	・景気が良くなる状況が想像できない。円高、中国問題などの対外的な事案が良い方向にいかない限り、企業業績も少しずつ悪化をたどる。そのことを含め、消費に悪影響を及ぼすのではないかと懸念される。
スーパー（経営者）	・3か月先の景気も相変わらず、欧州・中国への輸出が伸びず、国内の消費も伸びない。全体的に価格競争だけが激しくなり、利益は伸びずに閉塞状態が続く。もっと円安を大胆に進めないといけない。3か月先の景気も、まだまだ良くない状態が続く。		
スーパー（店長）	・数日前に、他県からスーパーが約2.5キロの位置に新規出店してきた。2～3か月は、影響する。		
スーパー（総務担当）	・ボジョレーヌーヴォーの予約が前年同月に比べて伸び悩んでいる。		
スーパー（支店長）	・主たる産業である工業が著しく落ち込んでいるため、消費減につながる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（エリア担当）	・今月を見ていると、来客数は減り客単価が少し上がっている状況である。来客数は毎月厳しくなっているため、客単価が上がったところで来客数が減り続ければ全体的にも厳しくなる。
		コンビニ（エリア担当）	・更に競争が厳しくなっていく。
		コンビニ（店長）	・近くの別のコンビニ既存店も、新規出店に対抗して駐車場を広くして店舗を建て直している。この2店との争いで、再び影響が出ることを懸念している。
		コンビニ（商品開発担当）	・大手自動車メーカー関連のラインの調整による休日の増加が、来客数及び客単価にマイナスに働くと予想される。
		家電量販店（店員）	・政治の影響なのか、政策の問題なのか、雇用や所得が前年同月に比べ周りの各企業共良くないとの話を耳にする。この先景気が良くなるような状況ではない。
		家電量販店（店員）	・中国の政治、貿易摩擦が一番大きな要因で、鈍化している。
		乗用車販売店（従業員）	・全体の値動きとして安くなってきている気がする。来客数・販売量の動きも今月は少ないため、全体的な期待感が持てない。
		乗用車販売店（従業員）	・新車の増販が見込める要素がなく、かなり厳しくなる。
		乗用車販売店（従業員）	・先行きが見通せないから、今は車を買換える時期ではないとの言葉が、客の口から出る。距離もこれまでほど乗らなくなったと言う。客の車への購入意欲が減少し、ますます財布のひもが固くなってきている。
		乗用車販売店（従業員）	・しばらくは前年同月比を割り込んだ状態が続く。かなり前倒しで受注をした感があるので、決算セールがある来年までは明るい材料はない。工場への入庫も少ない。かといって、客が他社に入庫している事もない。自動車の経費を削っているのが見て取れる。しばらくは冷え込んだ状態が続く。
		乗用車販売店（経理担当）	・需要の先取りの反動で、受注量が減少している。今後もしばらくは予断を許さない状況が続く。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・現政権が続く限り、景気回復など夢のまた夢である。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（経理担当）	・当月は、売上が前年同月比1.6%減少、来客数は同7.0%減少している。百貨店業界、チェーンストア業界の売上高もそれぞれ5か月連続、7か月連続で前年同月割れを記録しており、景気は悪化している。
		一般レストラン（経営者）	・冬場に向けて、燃料費等もじりじり上がっている。全体的に買い控えが増える。
		観光型ホテル（経営者）	・東日本大震災後の反動がそろそろなくなりつつあり、2～3か月先はやや悪くなる。宿泊者数も横ばいになってきており、15%アップということはなくなっている。
		観光型ホテル（販売担当）	・一般宴会で、建築や薬品系の企業の利用は固いが、他の製造業などの先行きが見えないため、今後の受注や今入っている物件のキャンセルが発生してこないかと心配である。
		都市型ホテル（経営者）	・週末の宿泊客数・飲食店の来客数に陰りが見える。これが今後も拡大する。インバウンドの客の激減が影響している。
		都市型ホテル（経理担当）	・レストラン部門全体で、夜の外来客数が減少している。
		旅行代理店（経営者）	・やはり日中関係が経済に与える影響は、計り知れない。まだまだ収束感がないので、今後も平行線もしくは悪化の方向である。
		旅行代理店（経営者）	・米国、中国の指導者が決まり、両大国の政治経済が動き始め、来年には新たな局面が生まれる。しかし、日本においては決められない政治が現在の経済に影響し、消費税増税を目の前にしてますます消費者の消費意欲を減退させている。
		旅行代理店（従業員）	・景気の回復がなかなか見込めないため、旅行に回ってくるお金は減ってくる。この業界が、先行き不安な感じを受けている。
		旅行代理店（従業員）	・お正月期間の海外旅行の申込が少ない。国内旅行も、ホテル単品の予約件数も減っており、見通しはあまり良くない。特需（ロンドンオリンピックやぎふ清流国体）も終わり、取り立てて伸びる要素が見当たらないので、少し不安である。
		通信会社（サービス担当）	・最高スペックへの切替えが落ち着いて来るので、景気は落ち込む。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光名所（案内係）	・今年の冬は寒そうであり、買物に出る人、その他の外出をする人が非常に少なくなる。
		理美容室（経営者）	・客との話で、働いても給与が上がらず小遣いがないとのこと、皆あまりお金を使わない。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・事業規模を縮小したマイナス面が見られる。
		住宅販売会社（従業員）	・年末に向けて、例年のように客足が引き始めるため、販売も減少するはずである。また、例年税制の予算など気になる頃であるが、いつも12月まで決まらず、客の足も止まる。今年もいつも通りか、解散総選挙の影響がありもっと悪くなるかもしれない。
	悪くなる	一般小売店〔結納品〕（経営者）	・対中国の経済不安と政治不安、この不安要素が大きい。
		一般小売店〔書店〕（経営者）	・今の政治状況の停滞が一番の原因である。全く動かさない、動かす気のない現政権のままでは、地域が良くなるとは思えない。早く選挙をやってほしいが、政治をわざと遅らせようとする政権与党を見ていると腹が立ってくる。早く体制を変えて、新しい流れになれば、客も我々も気分的に変わるような気がする。
		百貨店（販売担当）	・気温の変化があっても、必要な物だけ購入する傾向は変わっておらず、先行きに対しても期待できない。
		スーパー（商品開発担当）	・低価格商品を発売すると、その商品の販売は伸びるが全体が伸びない。大手家電メーカーの工場が年度末で閉鎖するなど、雇用が失われるなか、競合食品スーパー、総合スーパーの出店が加速し、明るい話題がない。
		コンビニ（店長）	・主要取引先の経営状態に、陰りが出てきている。
		乗用車販売店（従業員）	・政治の状況・世界の情勢を見ていると、まだまだ年末に向けて悪くなる気がする。
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・相変わらず景気は悪く、一段と低価格志向が強まっており、販売量・売上共に落ち込んでいる。先の明るさが見えてこない。
		高級レストラン（スタッフ）	・東日本大震災や福島汚染、各種イベント等の影響による、来客数・売上の変動をならしてみると、今年の春以降、来客数の動向は減少基調にある。各種の販売促進策の効果も、弱い状態が続いている。
		テーマパーク（職員）	・中国人などの観光客がほとんど来ない。
		パチンコ店（経営者）	・業界全体で販売量が低下傾向にあり、客単価が著しく下がってきている。
		美容室（経営者）	・自民党・民主党が解散だとテレビで言っており、国民は不安でお金が使えない。
		理容室（経営者）	・今の国会を見ていると、お先真っ暗である。景気が良くなるわけがない。
設計事務所（経営者）	・単価に関するクライアントの要望がかなり厳しくなっている。		
住宅販売会社（経営者）	・客の所得が少ないため、銀行融資を受けられない、融資を受けられなければ買えない客が多く、今後も売行きは悪い。		
その他住宅〔住宅管理〕（従業員）	・今は政局がかなり不安定なため、会社も不安を感じている。私自身もリストラの通告を受け、情勢的には厳しくなっている。		
企業動向関連 (東海)	良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・新設住宅着工件数の増加により、良くなる。
	やや良くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・景気は底入れし、わずかながらではあるが受注量は増加の兆しがある。ただし、受注価格は厳しい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の年末年始の納期があるため、受注量が増える。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・生産計画、年末に向けて増産傾向にある。
		建設業（経営者）	・懸念事項は多くあるものの、消費者マインドは決して悪くない。
	行政書士	・年末に向かい、貨物の動きが少し出る。	
	変わらない	パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・しばらくこの状況のまま、変化なく推移する。
窯業・土石製品製造業（社員）		・全体的に低調であるが、鋳造向け新製品の採用が増えつつあるため、減少分をカバーできそうである。	
金属製品製造業（従業員）		・忙しい分が利益につながれば良いが、原材料の価格も底入れ傾向であり期待できないので、忙しくても景気が良いとは言えない。	

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
		一般機械器具製造業（営業担当）	・欧州の信用不安問題が解消されるか、円高が終了しない限り、受注量が増加する見込みがない。
		電気機械器具製造業	・設備投資意欲は高まってきているが、獲得競争が厳しく利益が上がらない。したがって、景況感としては変わらない。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・中国の問題が解決せず日本車が当面売れない分、日本からの中国向け部品が出ないため、今と状況は変わらない。
		建設業（営業担当）	・経済がこのような状態のなかで、1つの仕事がなくなり、1つの仕事が増えたところで景気が変わるとは思えない。テレビでやっている水掛け論が続く間は、動かせるお金があったとしてもストップがかかっている。もう少し考えた政治にならないと難しい。
		金融業（企画担当）	・米国の大統領選の終了、欧州の信用不安問題の目処、中国を中心とした新興国の景気維持の目処、国内の政局の落ち着き等、これらの先行きがある程度見えてこない、個人、法人とも投資は増えず、景気も回復してこない。
		不動産業（経営者）	・消費税率引上げ前の需要はあるものの、特需とならず供給過多で推移する。
		不動産業（管理担当）	・世界的な経済の落ち込みでこれ以上悪くならないことを祈っている。引き合いがない分、変わらない。
		不動産業（開発担当）	・2～3か月の間では、特に変わるということは想定できない。
		広告代理店（制作担当）	・企業側からの発注や、問い合わせ等も少なく、具体的に景気の良くなる要素が見えてこない。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・以前は、住宅を新築して入居する人のほとんどが新聞を購読契約していたが、最近は購読しない人も出てきている。
		会計事務所（職員）	・生活範囲内で、遅いペースであるが、道路を中心とした公共工事の復活が始まっている。地域業者と合同で行っているようであるが、非常に遅い進行である。突貫工事、継続工事がなく、単発受注は人員確保、機械使用面で経営効果が薄い。
		会計事務所（社会保険労務士）	・発注単価は相変わらず安いままで、また、自動車メーカーへ部品が流れていく零細企業は発注数が減少したままである。我慢が続く。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・中国への販売量の低下を受けて、状況がどのようになるか不明である。
		その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・中国に対する減産も、戻ってくるため、それほどの不況感はない。年末に向け忙しくなってくる。少し円安になると言われているが、揺り戻しはまたくる。新商品の開発が必要である。
やや悪くなる		食料品製造業（経営企画担当）	・中国の反日デモ関連も落ち着きつつあるものの、根本的な問題としてはなんら解決されておらず、引き続き不透明な状況が続く。中国の成長も減速し、中国に進出している企業にとっては厳しい状況が続く。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年度末の1か月前は、店舗や企業からの広告予算が出にくい。
		印刷業（営業担当）	・景気が良くなるような材料は見つからず、このままの状態が続く。
		化学工業（企画担当）	・中国景気減速や反日デモによる販売不振など、中国リスクが、特に消費財メーカーで顕在化することが予測される。その影響が少し遅れて生産財メーカーにも波及し、景気は減速傾向となる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・欧州の経済危機や中国との関係悪化により、売上回復の期待ができない。政府の円高への対応も期待できない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・円も高止まりで、好転要素は見受けられない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先が同業他社から価格の安いものを探し購入する量が増え、当社の売上が減少傾向にある。また、円高等の継続、自動車産業の低迷と、全体に景気が悪くなっている。
		輸送業（経営者）	・中国問題を発端とする景気減速懸念から、国内での一般消費においても、財布のひもが固くなり落ち込むと考えられる。消費財の一層の価格下落と、消費不振による物流費の減少が見込まれる。
		輸送業（従業員）	・中国・韓国との関係悪化に好転の兆しがなく、景気全体を悪化させる要因になるのではないかと。また、原油価格の高止まり、大手家電メーカーの工場閉鎖と人員整理が、地域経済を暗くしている。

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
		輸送業（エリア担当）	・日中関係の悪化により、今後自動車部品等の動きに影響が出てくる。
		輸送業（エリア担当）	・大手自動車メーカー関連の荷物が減っており、また中国向けの荷物も減ってきているので、先が全く見えない。
		輸送業（エリア担当）	・しばらく中国向けの輸出は低水準となる。
		輸送業（エリア担当）	・軽油を使わずにいる産業界の流れは、経済活動の停滞や足踏みを意味している。これが急激に回復する方向は今のところ見えない、兆しがないと、石油会社は言っている。下支えする軽油販売業の回復がない限り、景気の回復もあり得ない。
		通信会社（法人営業担当）	・予算不足による経済対策の鈍化、日中・日韓関係の悪化による貿易の減少、政治の停滞により、諦めモードである。
		金融業（従業員）	・自動車産業が多いが、中国問題以来あまり良くなく、ここ2～3か月に限っては先行きが全く見えない。中小企業で生産が止まっているなど、非常に悩んでいる人が多い。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	・季節的変動の幅から逃れられない。
	悪くなる	紙加工品〔段ボール〕製造業（経営者）	・主要な取引先の自動車関連への梱包資材は、数か月先に改善する見込みが立たないため、引き続き景気状態は悪くなる。
		化学工業（人事担当）	・中国市場は販売先としても、また製造場所としても日本には大きな関わりがある。愛知県は自動車産業がメインの1つであり、今の関係悪化が長引けば、景気が悪くなることは避けられない。
		鉄鋼業（経営者）	・受注量不足で、流通間での価格の競争による単価の下げ合いにより、販売量は微減でも、受注金額の総額では落ち込みが大きくなっている。
		金属製品製造業（経営者）	・引き合いが減少している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・チャイナショックは確実に生産量を減少させている。
		金融業（法人営業担当）	・エコカー補助金終了後の国内自動車販売の反動減に加え、日中関係悪化の影響による中国向け輸出の減少から、当地の自動車部品メーカーの生産は総じて2割程度の減少を余儀なくされる。
		公認会計士	・中国の対日政策、国内状況が良くなる見通しがない。国内の政治が停滞している。
雇用 関連 (東海)	良くなる	—	—
	やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・派遣労働者の稼働者数が増加傾向に転じていることに加え、業務委託契約も増加しているため、回復の方向にある。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・年末から年明けにかけては、自動車生産が若干上向きになる。
	変わらない	人材派遣会社（経営企画）	・客の環境及び採用環境共、ほとんど変化はない。
		人材派遣会社（経営者）	・求人数の動きは変わらずに出てくると思うが、求職者があまり出てこない。求職者自体が選り好みしながら求職活動をしている感じがあり、今後も人材が非常に枯渇・不足する。
		人材派遣会社（社員）	・企業は優秀な人材なら正社員としての採用意欲は高いが、それに見合う人材が少ないのがネックとなり、雇用促進につながっていない。
		人材派遣会社（社員）	・現時点では、予約状況が良くなく、今後の忘年会の予約に期待したい。
		人材派遣会社（営業担当）	・現状の停滞状態がしばらく継続する。
		職業安定所（職員）	・前年同月比で、製造関係の求人は減少しているが、その反面、医療・福祉関係は増加を続けている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・今年就職活動をしている4回生の中には、前年までの雇用状況により、故意に修得単位を調整の上で留年した学生が相当数存在している。そういった層が一層求人倍率に影響している。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣を始めとした、外部人材の活用方針が縮小トレンドにある。
		人材派遣会社（営業担当）	・中国リスクや政治の状況などを鑑みると、景気に良い影響を与えそうな要素が見当たらない。
		人材派遣会社（営業担当）	・政情不安定による各種意思決定の遅れから、経済が鈍化する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	・円高に対応する産業空洞化の懸念、中国問題の長期化により、景気は後退する。
		新聞社〔求人広告〕 (営業担当)	・エコカー補助金の終了と海外経済に対する不透明感で、自動車部品関連、販売などの業界は、下降気味の見通しである。景気後退の懸念が強まるなか、消費者マインドにも悪影響が予想される。
		職業安定所(所長)	・介護、福祉関係の求人は依然として増加するものの、海外の諸事情等の影響を受ける自動車部品等の製造産業や、付随する物流関係の産業では、現在より新規求人は減少する。
		職業安定所(職員)	・基幹産業である自動車産業の海外シフトと、電気関係大手の希望退職者募集があり、景気は悪い方へ向かう。
		職業安定所(職員)	・円高や中国情勢に加え、家電関係の工場の縮小・閉鎖・海外移転等、不安材料が増加してきており、今後悪くなる。
		職業安定所(次長)	・前月に液晶基板工場の雇用調整があった以外に、新たな工場撤退が所管内で報道され、今後も工場撤退や雇用調整が懸念される。
		民間職業紹介機関(支社長)	・企業の採用計画が見直し・凍結となるケースが散見され、徐々に景気は下振れしていく可能性が高い。
悪くなる	職業安定所(職員)	・隣接地の大手家電メーカーの撤退は、労働者の雇用のみならず、地域経済に悪影響を及ぼすと考えられる。また、中小企業金融円滑化法が平成25年3月で終了することを受け、経営状態が悪化する中小企業が年度末に増加することが懸念される。	

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 (北陸)	良くなる	-	-
	やや良くなる	その他専門店〔ガソリンスタンド〕(経営者)	・冬商戦に向けて、客の買いそびれがあると思われるため、今から冬商戦に向けて購買意欲が高くなり、景気はやや良くなると思う。
		観光型旅館(スタッフ)	・予約状況は前年同月比90%、11月は同98%、12月は同96%と少し回復傾向ではあるが、間際予約がどれほど増えるか、予断を許さない状況といえる。
		タクシー運転手	・これから冬になれば寒くなり足元も悪くなるほか、お酒を飲む機会が増えるため良くなると思う。
		通信会社(営業担当)	・本来であれば大幅に販売台数が伸びる時期だが、新型スマートフォンの影響もあり、全体的に販売数が伸び悩む可能性がある。
		美容室(経営者)	・今月の落ち込みは単発的なもので来月、再来月でカバーできるものと前向きに考えている。
		住宅販売会社(従業員)	・展示場来場者数は月が替わっても順調に推移し、販売も引き続き増加傾向にある。
	変わらない	商店街(代表者)	・なかなか新しいヒット商品がない状態であるため、変化は期待しにくい。
		商店街(代表者)	・大企業の経営悪化・倒産も聞こえてきているが、中小はもっと厳しく、冬のボーナスも期待薄である。購買意欲を刺激するような要素が思い浮かばない。
		一般小売店〔精肉〕(店長)	・新幹線開業に向けて、設備投資の話が各社でいろいろ出ているが、その計画はまだ先のことであり、2~3か月後ではまだ景気には直接影響しないと思われる。
		一般小売店〔事務用品〕(役員)	・日本国全体がデフレの状況をまだ脱出していない上、政府が何も手を打たないため、企業の活気がなかなか出てこない。我々はそうした工場などの客が動き出して、やっと仕事が見込めるという商売である。今の社会状況だと変わらない、もしくは悪くなるのではないかと考えている。
		百貨店(売場主任)	・生活者の生活において、エコに関する感覚や関心が定着化しており、気温の低下とともに売上が見込める。
		百貨店(営業担当)	・ちょうど3か月後は冬のクリアランス時期となるが、今期はテレビの天気予報でも言っているように暖冬とうるさく言われている中、コートやニットなどの重衣料の売上が爆発的に良くなるとは考えにくい。その面では不安要素であるため、変わらないと思う。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場担当）	・気温が下がれば、冬物・重衣料・コート・防寒物・マフラーが動き出し、単価アップが見込める。さらに店舗の一部改装工事が入り、セールや集客・売上は期待できるものの、大きく伸びる要素がない。よって、変わらないという見通しになる。
		スーパー（店長）	・今後も景気状況の上向き傾向は、客の買物動向を見ても変わりがないのではないかとと思われる。1品単価は下げないと売れず、チラシ効果でも薄い状況であり、この厳しさは年末まで続く気配が感じられる。
		スーパー（総務担当）	・食品スーパーは厳しいながらも踏ん張りはきいているが、製造業は中国外交問題で厳しいと聞いている。円高や穀物の値上がりなども今後消費を低迷させる要因になりかねない。
		コンビニ（経営者）	・特に2号店においてだが、良くなる要素は見当たらない。そうかと言ってこれ以上悪くなるとも思えない。
		コンビニ（店長）	・し好品のみを購入する人が減り、生活に必要な昼食などの需要が増加した傾向から、金の使い方が、必要なものに使い、雑誌やし好品などにあまり使われなくなっている。私の商売にとっては、利益率の良いものが売れて利益率の悪いものの売上が減るのは良いことだが、雑誌やホビー関係のくじなど、生活必需品でないが、利益効率の良いものの売上が伸び悩んでいる。今月は前年同月同様の利益であったが、今後12月、年末を迎えるにあたり、催事商品などの売上の減少が心配である。よって、昼食需要での売上増から催事商品などの売上減で景気は変わらないと判断した。
		コンビニ（店舗管理）	・特販企画商品のみが良く売れ、通常売価で販売する商品は苦戦という状況が続いている。この状況が好転する材料が見当たらない。
		衣料品専門店（経営者）	・現状からは好転する要因が見当たらない。今月も悪いが、この先も期待感が持てない。
		衣料品専門店（経営者）	・いろいろな悪条件があるが、それを織り込み済みとして変わらないと答えているが、良い材料はひとつもない。金融機関の幹部の話によると、これから倒産が増えると言っている。それと友人関係の話などを総合すると、消費増税は反対という声が大変多いと思う。
		家電量販店（店長）	・暖冬予想のためか、寒波がくるまでは大きく売上を伸ばすことはなさそう。
		家電量販店（管理本部）	・新商品の発売や新サービスメニューなど、既存以外のものがないと底上げを図ることができない状況である。
		乗用車販売店（役員）	・新車販売は多少苦戦を強いられると感じているが、イベントなどを通じて受注の底上げに徹している。
		自動車備品販売店（従業員）	・前年の地上デジタル放送需要の影響は薄らいできているが、ナビゲーションの単価低下は続いており、市場環境としては変わらないと判断している。
		その他専門店〔医薬品〕（総務担当）	・客の財布のひもは固く今後もこの傾向は変わらない。健康食品、ダイエット関連商品の動きが鈍い。
		一般レストラン（スタッフ）	・消費税増税はまだ1年先のこともあり、住宅や車などの大型消費をしようとの話もない。中国や韓国は手軽な海外旅行先だったが、広告などでは国内旅行、円高を活かしたハワイなどの企画が目をはひくようになった。実際、周りでも欧州、国内などの旅行に行く人もいる。節約から使い道を考える消費に変わってきていると感じる。
		スナック（経営者）	・常連さんたちも足取りが重く、金銭的にも引き締めている状態が見受けられ、先々もこの悪い状態が続くのではないだろうか。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は大きな変化がなく、現状を維持できる見通しである。
		旅行代理店（従業員）	・先行きに不透明感がある。
		タクシー運転手	・選挙も近いし、その他景気が良くなる要素が見当たらない。
		通信会社（社員）	・スマートフォン需要は継続的に堅調に推移する。
		通信会社（営業担当）	・夏のボーナス商戦も終わり、落ち着きをとり戻しており、新機種を発売しても販売量に変化はみられない。冬のボーナス商戦までは、特に変化はみられないと予想できる。
		通信会社（役員）	・大手通信事業者の、今月からのインターネット新メニュー提供開始を受け、ますますの競争激化が予想されることから、今後の見通しは楽観できない。
		通信会社（営業担当）	・大きな変化があるとは思えない。

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
企業		競輪場（職員）	・現在までオリンピック特需がまったくない状況である。今後何一つ目新しさがなく、例年通りの動きになる。
		住宅販売会社（従業員）	・現在動いているのは20代・30代の安価な住宅を求める客層と、60代以上のリフォーム客であり、販売高の増加は考えにくい。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税率の引き上げが潜在的需要の掘り起こしにはなるが、購入決定まで時間がかかり、また力強さも不足しているため、需要の先食いになっていくだけで終わると思われる。
		住宅販売会社（従業員）	・毎年冬に向けては客足が鈍くなるが、消費税増税の影響か、これからもこの景気は維持できると思われる。
	やや悪くなる	一般小売店〔書籍〕（従業員）	・政局が不安定で、先行きが不透明である。特に若い世代に与える影響が大きいように感じる。
		百貨店（営業担当）	・個人消費の、晩秋から初冬にかけての季節的な動きを見ると、堅調な動きをしていると感じる。大きく言えば、ウォーム・エコ関連と旅行関係である。東京駅や東京スカイツリーの旅行などの国内旅行が伸びていて、その関連商材が伸びている。ただ、企業関連では、お歳暮、これからの年末年始の進物関係、ちょっとしたセレモニー物などが、押し並べて単価も下がり数も落ちる。全体的には前年を少し割るような先々である。
		スーパー（総務担当）	・どんどん価格が下がってきているので、乗客数、買上点数が同じでもこのままでは売上高が減少する。
		スーパー（統括）	・年末年始を迎えるなかで消費税の問題などを含めて、景気が上向くことを予想できないということと、天候がどうなるかということで左右されると思う。
		コンビニ（経営者）	・乗客数が減っている影響もあって、たばこの売上が前年同月比微減を続けている。また、目的買いで来店する人が多いため、たくさん買っていく感じは見受けられない。必要なものを必要な分だけ買っていきやすい感じのため、単価も上がりずトータル的に売上のアップは見込めない。
		乗用車販売店（経営者）	・乱高下を繰り返す様相は当分続くと思う。施策で売った分は終了後に落とすことになるし、台数が伸びても利益はむしろ落ちる。
		乗用車販売店（経営者）	・代替せずに車検になる数が多くなっている現状から、客はしばらくは様子見の状況が続くと予測される。
		住関連専門店（店長）	・消費税問題などの不安材料は多々あるが、良い傾向が今だ見えてこない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・年明けの冬物セールが、今夏の百貨店やファッションビルのように、各メーカーによって実施期間にバラつきが出る見込みである。よって、売上や集客に大きな不安要素がある。
		高級レストラン（スタッフ）	・繊維関係や大型輸出機械メーカーなど、地元の優良企業が対中国輸出減による対策で取引先や広告費、交際費の引締めを行っており、簡単に受注が回復するとは思えない。
		一般レストラン（店長）	・11月の予約状況も、例年ほど芳しくない。
		観光型旅館（経営者）	・地元の企業グループの破綻により、忘年会や新年会への影響が心配である。また、秋の団体予約も例年より少なく、間際予約に期待するしかない状況である。
		旅行代理店（従業員）	・年末年始の旅行や、忘新年会などの個人や団体とも受付の時期であるが、どちらも動きが見られない。先行き厳しい状況は変わらない。
		通信会社（職員）	・料金滞納なども増加傾向にあり、中所得者層に不景気感が広がっている。
		テーマパーク（職員）	・前年同月比での向こう3か月の予約状況を見ると、国内の団体予約が鈍く、5～10%近いマイナスとなっている。全体としては、個人客の動きも低調に推移するものと思われ、まだやや悪い方向に推移すると予想される。
		その他レジャー施設（職員）	・11月オープン競合店の影響を受けると考えている。
住宅販売会社（経営者）	・潜在顧客の様子をみるとやや悪くなる。		
悪くなる	その他専門店〔酒〕（経営者）	・近所での会社の倒産や新聞紙上で見る当地での大きな企業の倒産など、こうしたものがこれからも頻繁にあると思う。本当に先行きが見えない状態で、次から次へとそういったものが出てきて、もっと景気が冷え込んでいくのではないかと思っている。	
企業	良くなる	—	—

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
動向 関連 (北陸)	やや良くなる	通信業（営業担当） 不動産業（経営者）	・全体的に情報機器の販売が好調になってきた。 ・皆の意見などを聞いていたのだが、これから2か月くらい先は、動くような状況になっているという。個人や事業所などの問い合わせも少しずつ出てきているという話がよく聞けた。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・海外の市況悪化に加え、国内市況も低迷しており、先行き不透明感が強まっている。
		繊維工業（経営者）	・国内外の経済共に、先行きが非常に不透明であり、各社の取引先も非常に慎重である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・まだ半年から1年のスパンでは、景気が良くなるとは見ていない。やはり3年、少なくとも2年後の消費税増税のころまでは、変わらないと見ている。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・新興国経済の停滞感など、これまで国内景気を下支えしてきた部分に陰りがある。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・景気の底にあるので、これ以上悪くなることはないと思う。設備も老朽化し、更新時期にきており、更新需要があると思っている。
		精密機械器具製造業（経営者）	・日本国内や米国については比較的順調なものの、欧州や中国への販売は目先、好転する材料が見つからない。
		輸送業（配車担当）	・新しい仕事もなく、今年はこの状態で推移すると考えている。
	やや悪くなる	食料品製造業（役員）	・デフレ環境にて製品への価格転嫁もできず、原料高の影響が少しずつ大きくなってきている。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の、受注の入り具合を見てやや悪くなると思った。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・スマートフォン関係の部品についても、客先より減産の計画が提示されており、このままでは新しい受注がない限り、非常に悪くなっていくものと考えている。
		建設業（総務担当）	・設備投資の計画はあるものの、実施が先送りになっていくものが多く、工事発注量はまだまだ回復には至らず、受注面は依然として厳しさが続くと思われる。
		輸送業（配車担当）	・今後、尖閣諸島問題などの日中関係が急激に改善するとは思えず、円高の状態も継続する。
		金融業（融資担当）	・中国や韓国との関係悪化が、ビジネスや商売に今後とも引き続き影響を与えるものと思われる。特に中国との関係の影響が、今後注目されるものと思われる。
金融業（融資担当）		・住宅、大型耐久消費財の業者あたりは、消費税増税を先取りした動きを、今は必死になって取り組んでいるが、実際の消費者の方はそういった動きには全く連動しておらず、消費喚起に全く結びついていない状況が考えられる。	
新聞販売店〔広告〕（従業員）		・住宅メーカー・不動産関連のチラシの出稿が、6か月連続前年同月割れをしている。	
司法書士		・機械製造の会社が、地元で過去最大の負債で会社更生法の適用を申立てられ、影響が出ることが予想される。	
税理士（所長）		・将来的な事について言えば、今の状況はやはり不安定である。政治に原因があるし、外交にも原因があるだろうが、やはり企業の心理が、次にどのような手を打てばいいのか、皆迷っている状況にあり、具体的な計画やビジョンが動きづらい状況である。いろいろな面で前進する感じの受注関係が少なく、設備投資を控えており、非常に心配な状況である。	
悪くなる	建設業（経営者）	・年末の工事完成に合わせて資金需要が増すが、銀行の融資を受けられずに倒産にいたるケースが多発するのではないかと危惧している。	
雇用 関連 (北陸)	良くなる	—	—
	やや良くなる	○	○
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・新規の大量雇用の予定がでてこない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・短期的な雇用は件数が減っているが、新卒採用については採用意欲は衰えていないように思われる。
		職業安定所（職員）	・10月末で300人超の大量離職者が出るため、新規求人数は増加傾向で推移はしているが、今後は現状維持か、やや悪くなる可能性がある。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	派遣先の担当者からは、T P Pに参加すれば、輸入品との競争でどんどん国産商品の価格を抑えなければならなくなり、物価が下落しデフレが進む懸念があるという声を多く聞かれるようになった。	

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）	・製造業や建設業からの求人が伸び悩んでいる。また、短期アルバイトの新規求人が多く、全般的に景気が低迷している感がある。
		職業安定所（職員）	・円高や中国、欧州の情勢不安などにより、事業所から求人を見合わせる声が聞かれ、今後明るい材料が聞かれないことから、状況は悪くなっていくのではないかと懸念される。
		民間職業紹介機関（経営者）	・日中関係の問題の長期化や、赤字国債発行法案の未成立などで、落ち込んでいる景気に、さらにマイナスの影響が出てくる。
	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 (近畿)	良くなる やや良くなる	○	○
		商店街（代表者）	・経済不安のため販売が低迷しているなか、今後2か月はチャンスである。低価格だけの販売戦略を立てず、良質の商品に付加価値を加えて、高価格で販売していく企画を立てている。
		一般小売店〔鮮魚〕 （営業担当）	・年末を控え、少し消費者にも購入意欲が出てくる。ただし、数字には表れないが、梅田地区の百貨店のリニューアルオープンも、少し売上に影響があるかもしれない。
		一般小売店〔家具〕 （経営者）	・為替と日経平均株価が少しは上がっていけば、やや良くなる。
		百貨店（売場主任）	・税と社会保障の一体改革に伴う各種案件は未解決であるが、年末商戦はやや持ち直す。
		コンビニ（経営者）	・コーヒーマシーンが設置されることもあり、ますますファストフードの売上増加が期待できる。
		乗用車販売店（販売担当）	・年末商戦に来月から入っていく。自動車に関しては年末の販売量が大きく増加する。
		高級レストラン（支配人）	・今月下旬より来客数の増加と共に販売量も微増となり、観光シーズンの到来で徐々に回復しつつある。ただし、外国人の利用減少が和らぐことはない。
		一般レストラン（経営者）	・年末の宴会シーズンに入るの、やや期待はできるものの、ここ数年は一点集中型の動きがみられるので、その前後の対応に売上が左右される。
		一般レストラン（店員）	・年末に向けて忙しくなると予想される。ただし、昨年よりも10月は暇に感じる。
		観光型ホテル（経営者）	・11月は年間を通じて最も販売量が多いシーズンであり、昨年よりも勢いがなくなっているとはいえ、潜在的な需要でカバーできる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・繁忙期の予約も順調に入り、大規模な宴会は前年を上回るなど、小宴会場の稼働次第では前年並みの数字が期待できる。宿泊に関しては東南アジアからの団体には期待できないものの、低単価ではあるが、稼働自体は好調に推移している。
		通信会社（社員）	・新商品のリリースを年明けぐらいに実現できれば、加入数は維持できるかもしれない。全体的な解約阻止にも力を入れていきたい。
		通信会社（社員）	・新商品が出そろい、少しは良くなるものの、夏モデルのような盛り上がりには欠け、爆発的には売れない。通信会社による施策次第の部分もある。
		通信会社（企画担当）	・年末のボーナスシーズンに入るの、今年よりは改善が見込める。
		パチンコ店（店員）	・年末年始で来客数が伸びそうである。
		競輪場（職員）	・政治の停滞や、一向に良くならない景気の動向、雇用不安、日中韓の外交情勢の悪化による貿易赤字、生活にかかる様々な値上げ、景気回復の打開策が見出せない政権など、いろいろと負の要素がある。
		住宅販売会社（経営者）	・消費税増税前の需要などを期待したい。
		住宅販売会社（総務担当）	・本格的に消費税の増税が近づけば、駆け込み需要が出てくる。しかし、その後は反動もある。

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	一般小売店〔時計〕 (経営者)	・年末年始を迎えて近隣の大型商業施設などがバーゲンセールを行い、イベントではキャッシュバックの抽選会も行われるので、客の流れはそちらに行くと思われる。厳しい状況は今後もまだまだ続く。
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・政治、外交など不安要素ばかりが目立ち、明るい材料がなく、不安な状況ばかりである。そんななか、昨日100円商店街を実施したところ、雨にもかかわらず、驚くほど多くの人が集まった。何か楽しい企画などがあれば、何でもできるという感覚がある。
		一般小売店〔貴金属製品〕 (従業員)	・景気好転や購買意欲が高まる要素がない。
		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・景気の良くなるような雰囲気ではない。
		一般小売店〔野菜〕 (店長)	・まだまだ変わる要素がない。
		一般小売店〔花〕(店員)	・節約意識が高く、決まった金額以上の買物はしないため、売上が伸びる年末も例年以上のアップは望めない。
		一般小売店〔酒〕(店員)	・今月は毎年恒例の周年セールで、月初の勢いは良く、数量限定の高級商材やセット商品を中心に、最近のなかでも売行きが良いと感じる日が多かった。進物の動きも多くみられたが、月半ばからセール商品の動きは止まり、日用品が中心となったことで客単価の低下が進んだ。その結果、来客数は前年割れとはなっていないが、売上は大幅に下回っている。
		一般小売店〔菓子〕 (営業担当)	・し好品を扱っているため、中々景気が上向きとはいかないのが現状である。小売店での回転率が上昇することを期待したい。
		百貨店(売場主任)	・今の状況からすると、大きなマイナスもないがプラスもない。
		百貨店(売場主任)	・海外経済、国内経済の減速、中国との外交問題、電気料金の値上げ、暖冬、収入の伸び悩みなど懸念材料が多く、消費マインドの向上は見込めない。
		百貨店(営業担当)	・海外高級ブランド品は、ほかの百貨店との客の取り合いが更に激しくなり、客のわずかな心理状況で売上が増減する。
		百貨店(営業担当)	・前年は好調であった防寒商品の動きが不透明で、まだ予測が立たない状況である。
		百貨店(サービス担当)	・年末商戦を前に、梅田地区の商業施設のオープンにより来客数の減少が予想され、売上也苦戦が予想される。
		百貨店(マネージャー)	・衣料品や寝具などの日常商材については、今後の気温の変化によって動きの予測がつかないこともあり、場合によっては早期に価格を下げることも検討している。ただし、中価格帯の絵画や国産の高級時計、雑貨を中心とした物産展の動向は良く、消費についての冷え込み感はまだ顕著ではない。
		百貨店(商品担当)	・尖閣問題等の影響による輸入製品の調達懸念、将来の消費増税、不安定な国内政治からくる経済の不安要素が消費に悪影響を及ぼし、継続的な売上拡大は望めない。
		百貨店(販促担当)	・不安定な政局、海外情勢、株価の動向など、好転する材料に欠ける。気候に左右されるところも大きいですが、年末は日ごろの我慢が多少は発散される期待もある。政局などの動きからも変化が起きる可能性はあるため、それぞれの変化に敏感に対応することが鍵となる。
		百貨店(外商担当)	・解散総選挙や日本銀行による金融の緩和などが実施される可能性はあるものの、効果は限定的であると思われる。イベントやキャンペーンの強化を年末年始にかけて充実させようとしているが、格安な専門店やインターネット通販への流れは止められない。
		スーパー(経営者)	・近隣にできたスーパーの影響で、このままの厳しい状況が今後もしばらく続く。
		スーパー(経営者)	・政治の停滞、世界的景況感の悪化など景気にプラスになる話題がなく、消費者の生活防衛志向はより一層強まる。さらに、穀物価格の上昇、電気代などの値上げ予想がある一方、それを価格転嫁できず、非常に苦しい状況が続く。
		スーパー(店長)	・梅田地区での百貨店や駅ナカ商業施設のオープンにより、年末にかけて相当の人出が予想される。また、気候的にも暖冬予想であり、前年に節電関連の売上が伸びた実績も相まって、季節商材の売上は厳しくなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・現在の状況や、政治に対する不安などからくる消費者の需要動向から、景気が良くなるとは判断しにくい状況となっている。
		スーパー（店長）	・年末年始の商戦が始まっており、クリスマスやおせち料理などの予約もスタートしたが、ここ数年は前年比での悪化傾向が続いている。
		スーパー（企画担当）	・好転材料がないほか、季節的な動きが例年並みであることから、今のままの推移と判断している。
		スーパー（経理担当）	・消費者の低価格志向の高まりを受けたまま、クリスマスから年末・年始商戦に突入すると、最も消費マインドが高まる時期に盛り上がりや欠く可能性がある。
		スーパー（企画）	・政治的な国際問題や国内政局に変化が出てくるため、具体的な政策や法律、税制面での課題への対応の進捗が、消費者の安心や期待に変化していく。
		スーパー（販売担当）	・客は買得商品があれば、行列に並んででも買物をするが、その商品だけを購入してほかには買回らない傾向があるため、客単価が昨年を上回らない状況が続いている。
		スーパー（開発担当）	・客単価も来客数もあまり変わらない。これから年末にかけて景気の上昇を望みたい。
		スーパー（社員）	・客の来店や購買を喚起するために、以前に比べて当社も競合店も、多くのチラシなどを投入している。客の購買意欲の向上につながっているため、店頭の活発な状況は続くが、競合相手が増えて、競争が激しくなりつつあることが気がかりである。
		コンビニ（経営者）	・菓子類のプライベートブランド商品を多く陳列し、客の囲い込みをして売上を維持する。
		コンビニ（店員）	・売上アップの好材料もなく、当分は現状のまま大きな変化はない。
		コンビニ（店員）	・繁忙期が終わり、横ばい状態になる。
		家電量販店（店員）	・景気が回復する要因がない。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売、車検、一般修理のすべてにおいて予定台数よりも少なく、増える見込みもない。
		乗用車販売店（営業担当）	・年末商戦に向けての来店促進などを行うので、今月から考えると12月の初旬までは、来客数、販売量は増加するが、景気そのものの回復ではない。様々な数値が低い10月に比べると改善傾向となるだけである。
		乗用車販売店（営業担当）	・今はメーカーからリコールが出ており、どんどん客が来ている状況であるが、この波が終わると景気が良くなるとはいえない集客状況となる。
		住関連専門店（店長）	・これまでの傾向と同じで、総選挙が終わり世の中が一段落するまで、世間の消費活動は鈍化する。
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・販促の種類なかで特に特典の大きい内容にすれば、一時的に買上点数や単価は上がってくる。最近は安い時に買いだめをする際の売上増しか期待できない。今後も衝動買いのような購入ではなく、賢く購入する動きが続く。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・今後の状況は天候次第である。
		その他専門店〔スポーツ用品〕（経理担当）	・ほぼ前年並みの推移となる。
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・円高の状況や消費者の意識が変化する要因は見当たらない。
		一般レストラン（経営者）	・年々、忘年会の大口予約が少なくなっている。
		スナック（経営者）	・あまり期待はしていないが、数か月前よりは多少良くなってきている。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕（店長）	・景気が回復しそうな政治活動や経済環境の好材料が見当たらない。
		観光型ホテル（経営者）	・今後は各種イベントが増え、来客数が増えてくる分、今月よりは良くなると思うが、全体的に景気が良くなっていくわけではない。
		観光型旅館（経営者）	・ガソリン価格が下がる傾向にはあるが、電力供給に不安が残るなか、家庭の消費はかなり厳しい。
		観光型旅館（団体役員）	・行楽シーズンである10、11月の予約を見渡してみても、やや弱含みである。長距離バスの確保が難しく、バスの手配に苦労しているとの情報もある。
		都市型ホテル（支配人）	・消費税率引上げ前の駆け込み需要も期待薄であり、景気浮揚の兆しもみえない。

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
		旅行代理店（広報担当）	・先の見通しで、明るい要素が見当たらない。年末年始の日並びは9連休と悪くないので、期待しているが、現状はそれを上回るような動きはない。
		タクシー運転手	・貿易摩擦の解消が必要となっている。
		タクシー運転手	・外に料理を食べに行ったりする機会がこれから増えるが、タクシーの場合は事故で電車が止まったり、急な雨でもない限り、厳しい状態がこれからも続く。
		タクシー運転手	・これという要素もないので、まだまだ悪くなる。紅葉目当ての客にも期待できない。
		タクシー運転手	・現政権の不安定さを要因とした国家としての基盤が危うい現状では、経済活動も現状維持が精一杯である。個々の企業努力だけで対応できるものではない。
		観光名所（経理担当）	・今月は当市街地の各所でいろいろなイベントがあり、天候にも恵まれ、かなりの人出がみられた。売上も来客数も昨年度には届かないが、例年に比較するとかなり増えている。旧来の店舗が商品構成や商品陳列の大幅な模様替えなどをかなり積極的に行った効果か、来客数、売上がアップしている。ただし、客単価は依然として横ばい状態である。来客数の増加はみられるが、なかなか売上の増加につながらない。今月は少し数字が良かったが、来月については弱気である。
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・消費税増税は決まったものの、社会保障関連の動きがみえない状況のなか、消費者は今後に備えるために自己防衛に回る。それに伴い、現状維持か節約が進んでいく。
		美容室（経営者）	・今回は衆議院の解散や、政党の動きなどで差が出る。それによって人の気持ち明るくなったり、落ち込んだりするので、購買意欲が変わる。
		美容室（店員）	・客の次回予約も、単価の高いメニューが増えてきている。
		その他サービス [コインランドリー]（経営者）	・消費マインドに影響を与えるような景気の変化は期待できない。
		その他サービス [生命保険]（営業担当）	・依然として景気の先行きが不透明なため、生命保険の加入を検討する客は伸びない。
		その他サービス [ビデオ・CDレンタル]（エリア担当）	・書籍に併設する文具やカフェの売上は順調であるが、売上全体を底上げできるまでには至っていない。
		住宅販売会社（従業員）	・国内外に諸問題が山積みのなか、政局も不安定であり、明るい展望が見出せない。
		その他住宅 [情報誌]（編集者）	・今後は、近隣国との諸問題の影響による海外売上規模の大きな企業の業績不安から、消費マインドの悪化が心配される。ただし、百貨店の全面オープンなど梅田周辺でのにぎわいによる上昇には期待したい。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・新規オープンが落ち着くと、少子化、オーバーストア状態が加速し、すべてが悪くなる。
		一般小売店 [花]（経営者）	・中国問題で、安い資材が入りにくくなっている。これからクリスマス、正月と資材が必要であるが、コストが上がり、利益の減少が見込まれる。
		一般小売店 [精肉]（管理担当）	・全体的な消費動向は縮小傾向にあり、どの場所でどれだけ盛り上がるのか、どの店が売上を伸ばすのかで、大きな波ができるように感じる。関西においては梅田地区の百貨店のリニューアルオープンが年末商戦に影響し、それを局所的にでも超える力がないと、波に飲まれて景気動向以前の問題になる。
		一般小売店 [雑貨]（店長）	・売上の減少要因しか見当たらない。
		百貨店（売場主任）	・低単価品の質が向上しつつあるなか、それらを生活にうまく取り込むことが、よりスマートな消費スタイルだという認識が浸透してきており、客単価の維持が難しいと感じている。
		百貨店（売場主任）	・景気が不透明であり、政治、外交においても不安要素が多い。そのようななか、周辺では梅田地区の百貨店がリニューアルオープンするなど、顧客が一時期、奪われる可能性があり、現状から回復する要素に乏しく、今以上の厳しさが予測される。
		百貨店（企画担当）	・年末商戦の時期に、競合店の全館オープンによる近隣地区への客の流出が懸念される。
		百貨店（企画担当）	・梅田地区での百貨店の増床オープンに伴い、梅田地区への集客が増える一方で、当地区への客足は鈍る可能性が高い。

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（売場マネージャー）	・経済全体では尖閣問題や政治不安などがあり、観光業を含め、我々のような小売業も大きな影響を受けている。一方、身近な所では、気候要因などで今後の重点商材であるコートなどの重衣料が売れにくい可能性がある。
		百貨店（店長）	・現在の経済状況や日本の政治の不安定さが、今後も良い影響を及ぼさない。
		スーパー（経営者）	・客単価の下落が止まらない状況である。来客数や顧客データをみると、既存の客は来店があるようだが、価格競争や節約志向の影響なのか、客単価は低下している。
		スーパー（店長）	・暖冬予報が出ており、冬物商材の動きに期待が持てない。現状は必要な時に必要な物しか買わない傾向が強くなっている。
		スーパー（店長）	・対中国、韓国の問題はもとより、ここにきて政治に大きな動きが出てきており、政情不安の増大が懸念される。しばらくは不安定な状態が続くような気がする。
		スーパー（広報担当）	・中国における景気減速、反日機運による製造業などへのマイナスの影響や、国内での電気料金値上げの動きなどにより、消費マインドの冷え込みが懸念される。
		スーパー（管理担当）	・消費の増加を誘発するような材料が特段見当たらない。
		コンビニ（店長）	・来客数の減少は気温が影響している可能性もあるが、このところは給料日後の2～3日は販売が伸びても長続きしない。何となく景気が悪いという感じが続いている。
		衣料品専門店（経営者）	・秋物が売れていないために冬物の仕入れが控えめになっているほか、ヒット商品がないため、今後売上が回復するのは難しい。
		衣料品専門店（営業・販売担当）	・秋冬物スーツ、ジャケットの立ち上がりの売行きが悪い。クールビズで崩れたファッションが立ち直らない。
		家電量販店（経営者）	・高級白物家電や太陽光発電は活発な動きが継続する。
		家電量販店（店長）	・今年の下期は前年実績と同じぐらいの推移になると思われる。エコポイント制度やアナログ停波による需要の先食いで縮小した市場は回復しない。
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー補助金の終了とともに、受注が想像以上に落ち込んできている。
		乗用車販売店（経営者）	・消費者がみんな守りに入っているため、先が明るくなるニュースがない限り変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・国内的には解散総選挙の日程も決まらず不安定で、対外的にも尖閣諸島、竹島の問題も全く解決の道筋がみえず、中国向け輸出も減っている。政治、外交などの問題が解消されるまで、経済的に潤いをもたらす刺激材料はない。しばらくは、景気は低迷する。
		乗用車販売店（販売担当）	・新型車などの商品力も乏しく、現状維持ができるか心配である。
		一般レストラン（スタッフ）	・9月までの猛暑や節電の反動、政局の不安定さで、消費活動、特に比較的高単価の外食に影響が出る。大阪は梅田地区での百貨店のリニューアルオープンがあり、若干期待できるが、そのほかの地域は厳しくなる。
		その他飲食〔ファーストフード〕（店員）	・今月は気温が思ったよりも下がらず、来客数が減少している。
		観光型旅館（経営者）	・先行きは景気に左右される。世の中が明るいニュースにあふれるように願うばかりである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊に影響のある中国問題は解決しそうもなく、早くとも来春以降との見方である。宴会でも、忘年会の予約が低調で、円高と対中国貿易の諸問題から、宴会どころではないとの企業が多い。
		都市型ホテル（マネージャー）	・客室部門の中国からの宿泊客がほとんど見込めない状況で迎える旧正月は、非常に厳しい状況が予想される。一般企業も中国の影響と不安定な政局により、動きがより鈍化する可能性が高く、良くなる要素は見当たらない。
		都市型ホテル（総務担当）	・レストラン利用客の減少が止まらない。対応策として販売単価を下げざるを得ず、結果として売上の減少を招くという悪循環に陥っている。宿泊も同様に、販売単価を下げた稼働率の維持を図っている。
		都市型ホテル（客室担当）	・毎年、クリスマス、年末年始は売上が稼げる時期ではあるが、現状も単価が上がらずに苦しい状況であるため、今後もこの傾向は続く。

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
		旅行代理店（経営者）	・韓国向けの年末年始の予約は若干戻りかけているが、実際予約は非常に弱い動きである。10月の受付は1年ぶりに前年を割りそうと、今後も尖閣問題等がかぎとなりそうである。
		旅行代理店（従業員）	・尖閣諸島問題や不安定な政局で、消費マインドは低下している。
		通信会社（経営者）	・中国問題による影響が出てくる。
		通信会社（企画担当）	・関西の空洞化が進む。
		観光名所（経理担当）	・この秋からの落ち込みはこれまでよりも大きく、これから閑散期へ入っていくため回復は望めそうにない。
		その他レジャー施設 〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・アジアからの観光客が伸び悩むほか、国内で観光や行楽のマインドが高まるようなニュースはほとんどみられない。
		その他サービス〔マッサージ〕（スタッフ）	・オイルマッサージのため服を脱ぐので、寒い時期になると来客数が減少する。
		住宅販売会社（経営者）	・現在、消費税増税の駆け込み需要で業績は上がっているが、そろそろ陰りがみえ始めている。
		住宅販売会社（従業員）	・新築マンション販売は、米国の大型金融機関の破たん後に廉価で事業用地を仕入れた案件については、順調に売れてきたが、年末から販売開始される案件は、土地、建築費共に上昇局面での仕入案件であり、販売価格が上昇傾向にある。消費税増税前の駆け込み需要はあるものの、販売不振案件が増加すると予測される。
		その他住宅投資の動向を把握できる者〔不動産仲介〕（経営者）	・現状の取引件数は現状維持のままで、増加には転じない。金融機関の融資姿勢も一段と厳しさを増している。
		その他住宅〔展示場〕（従業員）	・今後は、消費税増税を見越した住宅購入者が増加するという予測もあるが、最近では住宅ローンの融資審査に通らない低所得者層が増加しているという、建売業者の意見も多い。
悪くなる		商店街（代表者）	・秋から年末商戦に入っていく時期であるが、期待が持たず、一時的な催し物に期待するのみである。今後も天候不順や国家運営などに大きく影響される。
		一般小売店〔珈琲〕（経営者）	・為替相場の動きが不透明で先行きが読めない。
		一般小売店〔衣服〕（経営者）	・鉄工所の多い地域で商売をしており、日中関係の悪化による影響がここまできている。日中貿易が少し改善すれば、地域の購買意欲も上がってくれるのではないかと期待しているが、期待はあくまでも期待であり、現実的にどうなるか不安である。
		一般小売店〔花〕（店長）	・みえない不安など、何もかもがマイナスである。消費者の買い控えもまだまだ続く。
		コンビニ（広告担当）	・スポット的に伸びる業態はあるかもしれないが、根本的な政治不安や増税の決定、原材料高騰、外交問題（中国、韓国）による輸出入の減少、社会保障などの不安要素があり、まだ解消されていない。
		衣料品専門店（経営者）	・先行きの不透明感がある以上、景気が良くなるとは考えにくい。
		家電量販店（企画担当）	・東南アジアのメーカーの勢いが止まらない。日本の家電メーカーがあまりにも落ち込み過ぎている。
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー補助金も終わり、良い材料がない。これから冬のボーナスに向けての販売となるが、車種などにあまり良い条件がそろっていない。
		一般レストラン（経理担当）	・中国、台湾の観光客が減っており、少しずつ景気が悪くなるのではないかと懸念している。
		企業動向関連 (近畿)	良くなる
やや良くなる	食料品製造業（営業担当）		・毎年の動きであるが、年末年始には消費者の購買意欲が高まる。
	家具及び木材木製品製造業（営業担当）		・配達量が増えてきている。
	木材木製品製造業（経営者）		・いよいよ新規事業の計画が目前になり、最後の詰めの段階となった。これで売上、利益共に増加が見込めるようになってきている。
	出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）		・スマートフォンやコンピュータを使った顧客や企業のプレゼンテーションの方法がデジタル化してきている。印刷のメディアとデジタルのメディアの複合がますます重要になってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		化学工業（経営者）	・年末や年明けの少し大きめの案件がいくつか決まったり、新しい取組の話が具体化してきたりと、明るい話題が急に多くなってきている。
		化学工業（企画担当）	・年末年始を迎えることから、例年と同じ傾向で食品の需要が高まり、販売量が伸びる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・年末に向けて準備を進めている。
		輸送業（営業担当）	・中国での製造から国内工場での製造に切替える動きが今月も増えているため、景気が良くなっている製造業者も多い。
		輸送業（営業担当）	・学習機のシーズンに入ってくるので、今の状況が続けばやや良くなる。
		輸送業（商品管理担当）	・年末に向けてお歳暮、クリスマスプレゼントなどの受注が増えるため、景気は徐々に良くなる。
		広告代理店（営業担当）	・年末年始までは拡販時期になる模様である。
		コピーサービス業（店長）	・大阪駅周辺の商業施設のオープンが重なり、年末に向けて徐々に活気を取り戻す感じがする。年賀状印刷の受注も昨年以上回っており、今後も順調に推移する。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・新商品の企画などがかぎになるが、従来からの商品の内製化による利益率アップを優先するため、飛躍的な改善は望み薄である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・受注量や販売量の動きの変化が全くない。
		金属製品製造業（営業担当）	・メガソーラー向けなどの特需もある一方で、自動車メーカーなどの減産も予想されており、不透明感は否めない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・ここ数か月では大きな落ち込みはないが、長期的にみると先々には良くない兆候がある。
		電気機械器具製造業（経営者）	・日本の金融緩和により円安になることで、輸出産業に好影響が出ることを期待したい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・世界的に悪い方へ傾いているが、中小企業にとって数字のわずかな変動は、工夫と努力で克服できる余地が大きい。その点は救いであり、国内の大手企業は大変だろうと同情する。国際経済はまだ悪化するが、その分は自力で補うことができ、うまくいけば相殺できる程度の影響にとどまる。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・良くなる要因がない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き合いが少なく、受注の兆しがみえてこない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・もっと東日本大震災からの復興が進めば仕事も増える。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・受注済みの海外設備器具の生産が続くため、短期的にみれば変化がない。
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・9～10月はイベントなどもあり生産量が増加したが、11月以降の受注は例年並みで推移しそうである。
		建設業（経営者）	・今後も厳しい価格競争が続くと予想される。東日本大震災からの本格復興が始まれば、職人の確保は困難になり、建設資材の高騰も予想される。
建設業（経営者）	・年末の賞与に期待したいところであるが、政治の停滞と日中関係の悪化で民間企業には期待できず、公務員頼みである。		
輸送業（営業所長）	・新規案件も少しだが増えてきている。しかし来年以降の話が多い。		
新聞販売店〔広告〕（店主）	・クリスマスから年末商戦に入っていく季節なので、折込の回復を期待したい。		
司法書士	・現在のところ案件も少なく、現状を変える大きな要因も見出せないで変わらない。		
経営コンサルタント	・回復するような明るい見通しが立っておらず、受注の動きも良くない。		
その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・これといって変わる要素がない。		
その他サービス業〔店舗開発〕（従業員）	・百貨店のグランドオープンや駅ナカ商業施設の開業で、年末にかけて梅田地区は大いににぎわうことになる。ただし、梅田への一極集中化が進むことにより、周辺駅を中心に地盤沈下が進む。		
その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・得意先が減収減益なので、設備関連や消耗品の動きもシビアになっており、受注につながらない。		

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	
	やや悪くなる	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・販売量の予想が立たない。	
		食料品製造業（従業員）	・ここ1年ぐらいの様子を考えると、国内での販売増は望めない。中国以外の東南アジアに少しでも商品を紹介できればよいと考えている。日系企業もベトナム、ミャンマー、タイ辺りを強化しようと考えているようなので、日本食についても良いイメージが強まってくる。時間はかかるかもしれないが、少しでも販路を広げれば先がみえてくる。	
		繊維工業（総務担当）	・催事での集客数の減少で、販売額が減少している以上、年末年始に向けて利益確保が難しい状態である。	
		繊維工業（団体職員）	・国産品への需要も徐々に高まり、大口需要の引き合いもあるが、それ以外は景気の低迷感により不透明である。	
		繊維工業（総務担当）	・取引先の動きが、最近大きく変わってきたと感じる。販売が伸びないどころか減少をきたしている既存店が多くなってきている。そのため、企画や材料の変更などにより、いったん決まった生産（仕入）計画を遅らせたりと、買手の都合による問題が出てきている。	
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・状況が良くなる予測はできない。	
		金属製品製造業（管理担当）	・大阪の大手家電メーカーの経営悪化に伴う、リストラや事業削減などの影響を受ける。	
		一般機械器具製造業（設計担当）	・企業業績が芳しくない状況で、賞与も期待薄である。	
		電気機械器具製造業（企画担当）	・政府の景気対策や節電需要も一服し、東日本大震災の復興需要の反動も徐々に出てきているため、年末に向けて厳しい状況が続く。	
		その他製造業〔事務用品〕（営業担当）	・新商品を開発しても、受注量、売上共に減少が続いている。	
		通信業（管理担当）	・電気料金の値上げが行われる。	
		金融業（営業担当）	・価格競争も激しいが、中小企業金融円滑化法も期限が近づき、返済負担が増加する。今後は金融機関の出方によって、企業の生き残りが大きく左右されることとなる。	
		広告代理店（営業担当）	・1か月前までは、久しぶりに広告を出稿したいというクライアントが増えていたが、最近はそのクライアントが急に減ってきている。	
		広告代理店（営業担当）	・今期の業績の悪い企業が広告を絞ってくる可能性が高い。	
		経営コンサルタント	・小売業でいえば、12月を前に、ただでさえ支出が落ち込む時期となる。	
	悪くなる	化学工業（管理担当）	・尖閣諸島問題による中国輸出の激減や、欧州の信用不安の再燃が懸念される。	
		不動産業（営業担当）	・神戸から事業所がなくなり、全体の数が減ってきている。円高が続く限り、神戸の景気は悪くなる。	
		その他非製造業〔電気業〕（営業担当）	・中国問題で、政治経済面での展望が全くみえない。	
	雇用関連 (近畿)	良くなる	—	—
		やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・景気自体は年度末に向けて良くなるものと思われるが、業界自体は労働者派遣法の改正もあるため、正直なところ分からない。
民間職業紹介機関（大学担当）			・12月から2014年3月卒業予定の学生の採用活動が開始される。	
変わらない		人材派遣会社（経営者）	・下期に入り1か月が過ぎたが、動きは閑散としており、悪い状況が続いている。これが続けば、このまま悪いまま終わってしまうのではないかと危惧している。	
		人材派遣会社（役員）	・改正労働者派遣法が施行されたが、具体的な運用見通しが不透明で、求職者の派遣離れが進む。	
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・年末から年明けにかけての動きを考えると、中国への依存度が高い関西では依然として低迷傾向が続く。	
		職業安定所（職員）	・正社員の採用意欲は高いとはいえないが、業績の回復、拡大による新規求人の増加傾向は、当面の間は継続すると思われる。消費税の増税を控え、大きな需要を見込む業界もあるが、隣県では千人規模の雇用調整が予定されているほか、尖閣問題の今後の状況で大きな影響を受けるという事業所の声も多いなど、先行きの不透明感が増している。	
		職業安定所（職員）	・円高や欧州の信用不安の拡大、さらには中国問題もあり、先行きは引き続き不透明である。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・世界経済の減速、日中関係の悪化などにより、日本企業の生産活動に影響が出てきており、雇用の先行きは不透明である。
		職業安定所（職員）	・中国問題や米国の景気低迷などは、日本に強い悪影響を与える。
		民間職業紹介機関（職員）	・建設関係の日雇い労働者の減少に制約されて、必要な労働者数を確保できないため、受注量を制限せざるを得ないという声が続いている。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・製造業以外の求人数は伸びてきているが、今後継続するかは不透明である。
		学校〔大学〕（就職担当）	・積極的な景気対策を切に望んでいる。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・10月に施行された改正労働者派遣法により、クライアントの派遣離れが予測される。また、求人数の動きもさることながら、求職者に対する制限も、今後の景気に影を落とす。
		人材派遣会社（営業担当）	・新規求人倍率、有効求人倍率共に低下し、雇用に力強さはない。個人消費の手控えも感じられる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・関西の地元企業の動きがどれだけ回復するかに左右される。梅田地区の百貨店や大型開発のオープンに向けて、機運の高まりを期待したい。
		新聞社〔求人広告〕（管理担当）	・求人件数の落ち込みもさることながら、現政権の下では重要法案通過の見通しもなく、対中国、韓国などの重要貿易相手国との関係も改善の兆しすらない。このような状態で、景気が良くなる理由は見当たらない。
		職業安定所（職員）	・直近では有効求人倍率は、0.80倍と前月を0.01ポイント下回っている。しかし、新規求人数（原数値）は前年同月比で8.9%増と前年を上回ったが、製造業が平成22年1月以来、32か月ぶりに前年を下回っている。円高、海外経済の減速の長期化などにより、今後はマイナスの影響が出てくるのが非常に懸念される。
民間職業紹介機関（支社長）	・中国リスクや海外景気の不透明感により、製造業に減産の動きがあり、国内消費にも陰りがみられる。		
悪くなる	—	—	

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 (中国)	良くなる	コンビニ（エリア担当）	・洋菓子を中心とした新製品の動きが良く、高単価なものが今後も売れる。年末に向けてクリスマスケーキを含め昨年以上の見通しになる。
		通信会社（営業担当）	・11、12月は冬モデルの新商品が続々発売開始され、冬休み・クリスマス・ボーナスと多くのトピックもあり、携帯電話市場が盛り上がり年間2番目の需要期となる。
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・冬物OFF企画を拡大することで販売チャンスの拡大が期待できる。
		家電量販店（販売担当）	・年末商戦に入り、プリンタやテレビなどが動くと思われる。
		自動車備品販売店（経営者）	・季節商材が動く時期は良いが、その後は不安である。
		一般レストラン（経営者）	・年末を控え消費意欲が高まる時期に入る。客の動向からは付加価値さえ認めれば多少高くても購買意欲がある。
		都市型ホテル（スタッフ）	・昨年は震災の影響か、婚礼の問い合わせが例年より少なかったが、今年は少し回復しており増加傾向である。
		通信会社（工事担当）	・需要時期になるため。
		テーマパーク（業務担当）	・冬季大型イベント開催により集客を挽回したい。
		競艇場（職員）	・12月中旬から始まる賞金王決定戦の場外発売と年末年始のレースで集客と売上が見込める。
美容室（経営者）	・ボーナスの時期になり、外出機会が増えることで来店頻度も上がり、商品の売上也活発になるので、景気は良くなる。		
設計事務所（経営者）	・消費税増税前に建築をしたいという相談はだんだん増えて来ているが、景気の先行きが不安な状況なので予算などの組立にはかなり慎重な状況である。こちらも楽観はしていないが、いくつかは具体化している。		

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
	変わらない	商店街（代表者）	・悪いなりに現状を維持している様を感じる。商店街の通りが現在公共工事中（上下水工事）なので特に人通りが少ない面もある。
		商店街（代表者）	・2店舗を1店舗に合併させても売上に変化はない。
		商店街（代表者）	・年末に向けて季節商材の売上が増加する時期であるが、今年は期待できない。
		一般小売店〔靴〕（経営者）	・季節の変化とともに商品の動きは出るが、以前ほど大きな変化はない。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	・年末商戦などで財布のひもが緩むのではないかと期待はしているが、現状から急激に回復するのは難しい。
		一般小売店〔紙類〕（経営者）	・現状のまま推移する。
		百貨店（営業担当）	・これ以上悪くなって欲しくないで変わらないとしたが、良くなる要因が見つからないので、先行き不安である。
		百貨店（営業担当）	・何か新しいことをやらないと厳しい状況であり、必要なものだけを購入する傾向は続く。
		百貨店（販売促進担当）	・歳暮、クリスマス商戦が控えているが、購入決定において価格が重要視され、客単価は下降すると想定される。来客数の拡大がなければ、総額での前年確保は難しく、依然商況は厳しい。
		百貨店（購買担当）	・衣料品関係はクリアランスセール時期になり値下げ商戦が始まる。アパレル関係がクリアランスの時期をずらすかずらさないかで悩んでいるので、その状況や気温によって売上は左右される。
		百貨店（売場担当）	・3か月先といえば冬のバーゲンに加え閉店セール真っ盛りであり、多くの客の来店が期待できる。特殊なケースで景気判断は難しいが、状況的に変化はない。
		百貨店（販売担当）	・大きく景気を左右する要因はないが、年末年始へ向けて帰省客を中心に前年ベースで推移する。
		百貨店（営業推進担当）	・大きな環境与件が、当地ではないので、変化が少ない。
		スーパー（店長）	・景気判断の材料がない。
		スーパー（店長）	・政局が不安定で様々な改革や改善が手遅れになっており状況に変化はない。
		スーパー（店長）	・地元基幹産業の衰退で、足元商圏の人口も減り、消費も落ちている。
		スーパー（店長）	・変化する要因がない。
		スーパー（総務担当）	・景況感は変わっていない。購買の選択肢が決まってきている。
		スーパー（業務開発担当）	・あと1品買って頂けるよういろいろ工夫しているものの、衝動買的な買い方がなくなってきている。これからも必要な物を必要なだけ、できるだけ安く買う傾向が一層強まる。
		スーパー（管理担当）	・現状のまま推移し、大きな変動はなく来客数を増加させるのは難しい状況である。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の減少は収まるが単価下落の傾向は続く。
		コンビニ（副地域ブロック長）	・既存店の来客数に前年比で回復の兆しがみえない。また、競合店出店攻勢も続くと考えられ、既存店への影響が予測される。
		衣料品専門店（経営者）	・景気が良くなる要素がない。
		家電量販店（店長）	・客の気を引くような商品はなく、現在の経済状況では客の意識が消費に向くことはない。
		乗用車販売店（業務担当）	・エコカー補助金に盛り上がり欠けた分、その終了の反動も少ないように感じる。
		乗用車販売店（営業担当）	・静かなエコカー補助金商戦だったが、それでも需要の先食いをした事による冷え込みは大きく出ている。
		乗用車販売店（店長）	・今の状態が続く。
		乗用車販売店（副店長）	・外交問題が経済活動に様々な悪影響を及ぼし、しばらく続く。
	その他専門店〔和菓子〕（経営者）	・今以上に上昇する要素がない。	
	その他専門店〔時計〕（経営者）	・景況だけではなく、ニーズの多様化、人口減などが要因で売上が増加するとは思えない。	
	その他専門店〔海産物〕（経営者）	・先月までは現在よりも将来の方が良くなるだろうと考えていたが、やはり変わらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他専門店〔ファッション雑貨〕（従業員）	・このまま推移し変化はない。
		高級レストラン（スタッフ）	・11月は昨年と同じぐらいで、12月以降は忘年会の予約が順調に入っているがこれ以上伸びはない。
		スナック（経営者）	・最近では来客数も減少傾向にあり、客の話も景気が良くない内容ばかりとなっている。
		観光型ホテル（支配人）	・領土問題の顕在化以降、外国人旅行者のキャンセルを予想していたが、当社の主要対象国からの外国人旅行者にはその動きはみられない。一方、婚礼を含む、宴会見込みは前年を下回っており苦戦が予想される。
		都市型ホテル（総支配人）	・出雲空港の東京発着便が1便増便となる事により若干個人客・ビジネス客の増加が期待できるものの、前年を大きく上回ることは難しい。
		都市型ホテル（企画担当）	・先行きは不透明となっている。
		旅行代理店（経営者）	・政府の動きをみても、現在の日本の経済関係が良くなるようには思えない。
		通信会社（社員）	・客の問い合わせに変化がないが、携帯関連の利用が進み通信サービスの利用形態の変化で今後変動の可能性はある。
		通信会社（企画担当）	・さまざまな売価の販売志向で、単なる節約志向だけの状況ではないが、販売量等から上向きというわけではなく、この状況は当面変わらない。
		通信会社（営業担当）	・バブル崩壊以降、好況期を知らずに育った世代が主流となり、今のデフレ・不況を当たり前のこととして受け入れている。
		通信会社（総務担当）	・新規販売数の増加が見込めない。
		テーマパーク（管理担当）	・個人消費が伸びず客の動きも鈍化している。
		テーマパーク（広報担当）	・冬のイベントで回復に持っていきたいが、気候に左右される冬季にどれだけ観光客が動くか期待はできない状況である。
		その他レジャー施設（アミューズメント）	・年末にかけて映画館からの来客数増は期待できるが、娯楽への出費増が見込めるような情勢になる傾向は見当らない。
		美容室（経営者）	・景気が良くなる要因はない。
		設計事務所（経営者）	・現在のまましばらくは推移すると思われ、回復傾向はみえない。
		設計事務所（経営者）	・政治の低迷・迷走のなか、地方経済は先の見えない状況が続いている。やっと中国との貿易のあり方がわかってきたが、信用ができず身勝手な中国からの撤退、中国以外のアジア諸国へのアプローチがようやく本格的に始まっている。来年に期待したい。
		設計事務所（経営者）	・消費税増税による駆け込み需要も期待されたが、今政治が不安定で先行きが見えなくなってきていて、今後は様子見状況となる。
		住宅販売会社（従業員）	・販売量は維持しているものの、単価的にはあまり上がっていない状況にある。
		住宅販売会社（販売担当）	・消費税増税前の駆け込み需要の時期には到達しておらず、しばらくは模様眺めの時期にある。
		住宅販売会社（営業担当）	・季節的に厳しい時期にはなるが、現在の動きから悪くても例年どおりと思われる。
	やや悪くなる	商店街（理事）	・先行き不透明で、客の様子からも良くなる材料がなく、客の気持ちは貯蓄に向かう。
		商店街（代表者）	・少子化、オーバーストア、デフレ、ネット販売の影響で小売業の環境は厳しく、政治経済の不安定さもあり、子供服を買うという意欲が湧かない。
		商店街（代表者）	・町全体が沈んでいるようだ。しかし建物の建て替え工事は3件もある。なかなか不可解だが全体としては不景気風が吹いている。
		商店街（代表者）	・中国や世界の経済、また国内の政治状況に応じてもいい傾向にない。特に選挙があるときは、売上確保が一段と厳しくなる。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・全く予想がつかず毎日が不安である。
		一般小売店〔印章〕（経営者）	・客の名刺注文が減少し、積極的な企業活動がされない状況にある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔酒店〕 (経営者)	・これから忘年会シーズンに入るが、飲食店は節約志向で低調となる。
		百貨店(売場担当)	・各種保険料の上昇で心理的に生活防衛的な買い方になっており、食品も含めて商品群を問わずに売上がやや悪く、在庫処分のため、年内の値下げ競争に拍車がかかる。
		百貨店(電算担当)	・売上の柱である婦人服、紳士服が苦戦している。食品の北海道などのうまいもの大会は、去年に比べ来店数が減少し、店に活気がない。競合店も多く人口も減少しており、企画をしても盛り上がらない。
		スーパー(店長)	・日本の政局不安定感が蔓延し、先行き不安がある。消費が好転する「目」が見当たらない。
		スーパー(販売担当)	・気候の変わり目で急な冷え込みのため、衣料品を始めとした秋物が消化できない状況となっている。結果としてパーゲン品(処分)に回さざるを得ず、今後、利益の面で苦戦を招くことが予測される。
		スーパー(販売担当)	・年末を迎えるにあたり買物をする機会が増えるが、食料品店しかない当店よりは大型店に行く客が増加する。
		スーパー(営業システム担当)	・今月も客単価が低い状態が続いている。店舗によっては売上が昨年を上回るところもあるが、ライバル店倒産による客の流れによるものとなっている。年末に向けて無駄遣いを控える購買者にどう売り込みをかけるのか、難しい時期に感じる。
		衣料品専門店(経営者)	・景気とは別なところで商品との良い出会いがあれば客は買物をするが、世の中の状況を見ると先行きの不安から購買力は落ちている。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	・経済状況が厳しく、今後も必要品に需要はあるが、それ以外は買い控えの傾向が強くなる。
		家電量販店(店長)	・新しいOSの発売でパソコン及び関連品の盛り上がり期待したが、現状全く盛り上がっていない。年末商戦もこれといった注目商品がないため厳しい年末商戦となる。
		家電量販店(店長)	・消費税増税問題もあり来客数は減少する。
		家電量販店(企画担当)	・これから季節商材が売れるので期待はしたいが、来客数の減少を改善できる見込みがないのでやや悪くなる。
		乗用車販売店(統括)	・9月のエコカー補助金終了による影響が多少あるが、受注状況を見ると市場が冷えている。
		乗用車販売店(店長)	・販売実績及び来客数ともに前年に比べ激減している。
		その他小売〔ショッピングセンター〕(支配人)	・政治不安や消費税増税導入への不安要素から生活防衛意識がますます高まり、必要なもの以外は買わない傾向が更に強くなる。
		一般レストラン(経営者)	・政治の状況が固まるまでは景気が上向くことはない。
		一般レストラン(エリア担当)	・宴会メニューも値下げしているが、それでも客から良い声が聞こえてこない。
		一般レストラン(外食事業担当)	・ガソリン価格の不安定さ、光熱費や食品の値上がりなどが響き、ボーナス時期でも買い控えで消費が冷え込み、外食は後回しになる。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕(支配人)	・客の動きを見ていると、目的の商品しか購入しない客が増えており、この傾向は日に日に増している。
		観光型ホテル(スタッフ)	・トップシーズンの現在の状況と比べると悪くなる。
		都市型ホテル(企画担当)	・来客数の減少傾向がまだ継続する。
		タクシー運転手	・年末が近づくと売上は良くなるが、あまり期待できない。
		タクシー運転手	・IT関連企業の閉鎖が決定しており状況が思わしくない。
		通信会社(通信事業担当)	・解約の増加に歯止めが掛からず、しかもその理由が「他社への乗り換え」ではなく、「使わなくなった」「節約のため」などが増加しており、解約理由にも変化がおきている。
		ゴルフ場(営業担当)	・一番気候の良い10、11、12月を過ぎると閑散期に入る。
		美容室(経営者)	・メディアでの不景気情報などで少し客の財布のひもも締まり気味で、年末に向けて今は節約傾向にある。
		その他サービス〔介護サービス〕(介護サービス担当)	・急激に景気が悪くなるとは思えないが、客などの意見などから考えても、少なくとも消費意欲などが拡大する方向には向かっていない。

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	スーパー（店長）	・当初は競合店、大型SC、SMの影響が大きいと想定していたが、現状はコンビニとディスカウントの影響が大きくなっている。今後は、さらにコンビニと同じカテゴリーでの客の奪い合いが更に進む。
		スーパー（財務担当）	・競合他社の低価格競争及び販売促進の強化により、1点単価及び客単価がますます下落する。
		コンビニ（エリア担当）	・予想より売上の回復が遅れており、その原因が不明である。
		自動車備品販売店（経営者）	・政治の不安定化、いろいろな要素による不安感、大手メーカーのリストラ、値上げ等の要因が入り乱れ、社会全体が疲弊し、購買意欲を削いでいる。
		その他専門店〔布地〕（経営者）	・明るい材料がなく地方はますます疲弊する。
企業 動向 関連 (中国)	良くなる	輸送用機械器具製造業（経営者）	・新車の立ち上がりもあり、様々な機械加工で忙しくなる。
	やや良くなる	木材木製品製造業（経理担当）	・住宅の年末までの完成入居に向けて、工事を進めている。
		輸送用機械器具製造業（経営企画担当）	・新製品の本格量産により全体量も増加傾向にある。
		建設業（総務担当）	・具体化された物件を受注できれば景気は良くなる。反面、技術者不足、業者不足が懸念される。
		通信業（営業担当）	・政府の景気浮揚に向けた公債発行の検討など動きが少しみえるとともに、政権交代への期待も多少持たれる。
		会計事務所（職員）	・消費税増税の影響で、製造業では大口の物件の見積の話が、わずかではあるものが入ってきている。
		コピーサービス業（管理担当）	・年賀状印刷による取引増を期待している。
	変わらない	化学工業（総務担当）	・経済環境好転の兆しは見えず先行き不透明感が強い。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・ゴミ焼却場向けの注文が確定しており、11月より製造に着手する。このため数か月間はこの生産で全体の生産水準が高まり現行水準が維持できるが、他の引き合いは弱い。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・特段の増減はない。
		一般機械器具製造業（経理財務担当）	・国内販売に回復の兆しがみられない。
		輸送業（総務担当）	・客から良い情報がない。
		通信業（営業企画担当）	・既存の固定通信の客を中心にランニング価格が低下傾向にある。
金融業（自動車担当）		・新型車の発売を目前に控えて、在庫積み増しの生産増加を計画しているが、販売価格設定がやや高めで大幅な販売増加は難しい。	
金融業（営業担当）		・取引先の経営者の多くが、今後の受注に対し不安を持っている。受注単価の低下等は依然として続いており、業績改善に自信を持っている企業は少なくなっている。景気回復について心理的に前向きになる要素が少なく、当面は現状と大きく変化なく推移する。	
不動産業（総務担当）	・今月同様、来月も来店数・成約件数は、横ばいと予想される。		
やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・大きな投資で設備を作ったが、それを回収できるだけの売上は期待できない。	
	繊維工業（統括担当）	・停滞した状況が続く。	
	鉄鋼業（総務担当）	・中国での自動車を主とした日本製品不買傾向が長期化する。	
	金属製品製造業（総務担当）	・尖閣諸島の問題を受け、工作機械業界の中国向けの案件は受注に至っていない。また造船業界からは仕事の絶対量の落ち込みと中国や韓国との競合のため、価格要請がこれまで以上に厳しくなることは必至である。鉄原材料価格は下落する見込みだが、需要の低迷に起因しているため、良い兆候とは言えない。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	・景気の不透明感が強まっている。中国との外交問題に起因し対中国向けの販売がどれだけ落ち込むかにより、かなり下振れしてくることが予想される。更に、国内受注が大きく後退し減少しているのが実態である。	
	電気機械器具製造業（総務担当）	・中国、韓国との問題が解決する見込みがない。	
	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・先々の仕事量に影響のある受注量や販売量の減少が考えられる。	

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
	悪くなる	建設業（経営者）	・百貨店が撤退するという発表があり、この地域の景気に衝撃を与える。厳しい状況が更に厳しくなる。
		輸送業（業務担当）	・国内販売が鈍化しているうえに、輸出先の中国との間で尖閣諸島問題の影響が現れ、輸出も鈍化しているが、早急な回復は望めない。
		広告代理店（営業担当）	・客からの情報によると、年末に向けてはやや悪い状況が継続する傾向があり、年末年始からはピンポイントで上昇に転じる傾向であるが、現況はやや悪い状況が継続する。
		農林水産業（従業者）	・水温が低くなり好天続きで海は穏やかであるが、魚が捕れず、原因が分からないため対応に苦慮している。
		食料品製造業（総務担当）	・為替、原油、穀物等の価格の不安定など景気が良くなる要素が一つもない。
		化学工業（経営者）	・中国との外交不安により、特に自動車関係の中国での生産量が大幅に減少にし、その影響により景気悪化が予想される。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きが悪くなっている。
雇用 関連	良くなる	—	—
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（採用支援担当）	・米国の大手金融機関の破たん以降採用を抑えた反動が現在出ていると考えられ、当面この流れは維持される。
(中国)	変わらない	人材派遣会社（社員）	・特に派遣法改正の影響もなく、上向き下向きとなる判断材料がない。
		人材派遣会社（営業担当）	・当地域に関しては、自動車関連の事業所が多い為、現在の状況であれば2、3か月先の求人意欲回復はあまり期待できない。よって、求人全体で見ても横ばいで推移する。
		人材派遣会社（支社長）	・小売の受注は堅調に推移すると思われるが、求職者確保に苦戦する。また製造業での受注減が顕著で大幅な回復は見込まれない。
		求人情報誌製作会社（サイト運営担当）	・景気要因よりも厳選採用の要因が大きい。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・2014年度の新卒向けの採用活動が12月より本格的にスタートするのにともなって、各社ともに採用予定人数を決定する時期であるが、ほぼ例年並みという回答の企業がほとんどといった状況である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・好転する材料が何もないというムードが強まっている。
		職業安定所（雇用開発担当）	・最近の新規求人数の前月比でみるとひとけた台の増加で推移している。求人の内容も正社員は伸びが悪く、期間社員、パート社員等の求人の伸びが大きい。
		職業安定所（産業雇用情報担当）	・今後も求人数の増加はあっても非正規求人によるものと考えられる。
		学校〔短期大学〕（学生支援担当）	・変化する動向が見受けられない。
		その他雇用の動向を把握できる者〔労働機関〕（職員）	・来春の新規学卒求人は、件数こそ前年を上回ったが募集人数が絞られており、全体では低水準で推移している。新たな企業誘致に関わって大量採用の話も複数あるが、来年・再来年以降のことであり、今現在の求人には結び付かないでいる。

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
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕 (担当者)	・中国などの海外経済の減速や、エコカー補助金終了に伴う個人消費の息切れと日中関係の悪化が経済活動に及ぼす悪影響が長期化することが懸念される。
		職業安定所(産業雇用 情報担当)	・人員整理や事業所閉鎖での大量解雇が県内で数社あり、景気が良くなる材料はない。
		民間職業紹介機関(職 員)	・円高、外交、欧州経済、中国経済などの懸念材料のどれを見ても改善は見られず、特に輸出を強みとする当該エリアにおいては、貿易収支もこのところ赤字であり、明るい兆しが ない。
		民間職業紹介機関(人 材紹介担当)	・今後も中国との関係が大きく影響し、製造業の動きが下降 気味になる。なお、企業が策を講じて成果が出るまではしばらく時間がかかる。
	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 (四国)	良くなる	—	—		
	やや良くなる	商店街(代表者)	・秋物商品が好調なので、冬物、クリスマス商品、冬物バーゲン等に期待が持てる。人の流れもイベントを中心に良く出ている。観光客の流れも来街者増につながっている。		
		一般小売店〔酒類〕 (経営者)	・年末年始の需要に期待したい。		
		家電量販店(店員)	・冬のボーナス商戦を前に新機種が投入され、単価が上がる事を考えると売上額は増加していくと思われる。		
		乗用車販売店(営業担 当)	・10月はエコカー補助金終了直後で落ち込みが最大だと思っ ている。この状況を回避する努力をする。		
		タクシー運転手	・忘年会、新年会シーズンには、やや良くなると予想する。 利用者は、通信や医療関係、県外資本の企業の方が多い。		
		通信会社(営業担当)	・年末年始商戦期を迎え、新商品の発売時期となるためやや 良くなると予想する。		
		競艇場(職員)	・12月は賞金王、賞金女王、1月には正月レースの開催が予 定されており、年末年始の曜日配列もよく、集客と売上増を 期待したい。		
		美容室(経営者)	・年末には来客数が増えると思う。		
		変わらない	商店街(事務局長)	・政治、経済ともに安定した先行きが見通せないことから、 堅実な消費行動に踏み出せない消費者の姿が伝わってくる。 在阪百貨店の増改オープンが消費を刺激すると思われるが、 消費も大阪へ流出してしまう懸念を併せ持っている。	
				一般小売店〔生花〕 (経営者)	・今年のクリスマスイブは休日であり、繁華街に人出はあま り見込めず、当日の売上も期待できない。年々季節商材を売 り始める時期が早まっているので、なんとか平年並の売上を 目指している。
				一般小売店〔乾物〕 (店員)	・これ以上、悪くなる要素も良くなる要素も見当たらない。
				百貨店(企画担当)	・猛暑、残暑に影響された消費性向の低下は、なかなか回復 の兆しがみえない。
				スーパー(企画担当)	・年末に向けて、年末商材の不足(数の子他)など売上につ ながる商材に不安がある。
コンビニ(店長)	・年末に向けて節約志向が続くと考える。				
コンビニ(総務)	・来客数が増加するような景気回復への刺激や消費を喚起さ せる施策がないため、変わらない。				
衣料品専門店(経営 者)	・11月～1月は、衣料品店にとって佳境の月に入る。しか し、暖冬の子予想もあることから、数字は昨年を上回ること はないと思っている。				
衣料品専門店(経営 者)	・良くなる要素が見当たらない。				
衣料品専門店(総務担 当)	・気温の影響が大きい商材の為、気温の低下とともに景気は よくなっていくと思われるが、全体としては低調に推移しそ うである。				
家電量販店(営業担 当)	・パソコンに関しては、新商品が発売となったことで、活気 付くことが期待でき、他の家電にも多少の良い影響を与えて くれるのではないかと思う。しかし、テレビの需要が見込め ず、不透明感はぬぐえない。				

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
		乗用車販売店（役員）	・エコカー補助金が終了し、新車登録車数は減少してきているが、予想よりも落ちていないので現状維持で推移しそうである。下期はモデルチェンジの車も販売されるので、期待している。
		観光型旅館（経営者）	・国内旅行が伸びていないということから、今の状態が続くのではないかと思う。四国は全体的にあまり良くなく、他の地域との競争に負けている。料金見直し等、上手な売り方をしていかなければならないと思っている。
		通信会社（企画）	・特に変化するような要因が見つからず、変わらないと予想する。
		通信会社（営業担当）	・新商品の市場投入により販売数の伸びが期待できるものの、前年等と比較して数値が大きく動く要素には乏しい。季節変動による伸びにとどまると想定する。
		美容室（経営者）	・年末は繁盛期であるものの、不景気感が強く消費動向の盛り上がりには欠けると予想する。
		設計事務所（職員）	・年末から年度末にかけては、納期物件が多くなって、繁忙期に入るが、良くもなく悪くもないまま、年度末まで推移するものと見込まれる。防災・減災に係わる公共事業の縮小が懸念されているが、社会資本が不足している地方では、防災・減災事業は必要である。
		住宅販売会社（従業員）	・消費税増税前の駆け込み需要は見られず、短期間では変化はないと思われる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・経済が安定しない、過剰供給が縮小され需給バランスが良くなると環境は厳しい。消費税増税が行われると、中小零細企業は持たない。
		百貨店（総務担当）	・来店客数が減少傾向にあり、やや悪くなると予想する。
		百貨店（営業担当）	・今後の消費税率引上げなどが、消費マインドを鈍くさせているように思われ、やや悪くなると予想する。
		スーパー（店長）	・消費税増税や復興増税など家計負担増大の話題が多く、消費マインドをさらに低下させられると思われる。
		スーパー（財務担当）	・年末が売上の最大の山場であるが、毎年縮小傾向にある。政治・経済環境から大きな期待は持てない。
		スーパー（統括担当）	・消費税増税など先行きが不透明であり、やや悪くなると予想する。
		スーパー（人事）	・消費税増税を忘れさせるほどのプラス要因がない。節約志向はより進んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	・政局が安定しないため、やや悪くなると予想する。
		乗用車販売店（従業員）	・新車購入補助金の終了に伴う反動が今後半年以上続くと予想され、景気の悪い状況がしばらく続くと思う。
		都市型ホテル（経営者）	・予約の状況があまり良くない。また、デフレ経済の底がみえないこともあり、客の財布のひもは堅く、やや悪くなると予想する。
		旅行代理店（支店長）	・中国や韓国との関係悪化が続く中、観光や出張での海外旅行需要の落ち込みがまだまだ続くものと思われる。
		タクシー運転手	・冬には、お遍路の仕事がほとんどないので、やや悪くなると予想する。
		観光名所（職員）	・閑散期を迎えるため、やや悪くなると予想する。
		ゴルフ場（従業員）	・来場者、客単価ともに伸びないと予想する。
悪くなる	一般小売店〔酒〕（販売担当）	・景気も悪く、人口が減る一方で、良くなる要素が見当たらない。	
	スーパー（店長）	・今後、景気が上向く要素がなく、さらに悪化するものと思われる。	
	乗用車販売店（従業員）	・現在の販売量や客の様子から、景気が良くなる見込みはない。政府の施策で業績が浮き沈みすることは、よくわかっている。	
	住関連専門店（経営者）	・販売量が伸びないのは、政治の混乱が強く影響しており、個人消費は悪い。	
企業動向関連 (四国)	良くなる	—	—
	やや良くなる	農林水産業（総務担当）	・気温の低下によって冬の食材提案等が活発化し、需要が増えて荷動きが活発化すると見込む。
		繊維工業（経営者）	・全体的に厳しい中、新しい形態の小売店舗も増えているので、今後はその分野に販路拡大を図ってゆく。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・例年、11～12月は受注が増える。また、1～2月は新商品の受注が大量に入っており、やや良くなると予想する。

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
	変わらない	輸送業（支店長）	・顧客からの納品価格の引下げ申し入れや燃料費高騰による費用増があるが、公共事業増による収入拡大が図れるため、やや良くなると予想する。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・円高や海外経済の減速により、先行きの不透明感が強まっている。
		建設業（経営者）	・公共事業も民間工事も受注見通しが立てられないため、変わらないと予想する。
		建設業（総務担当）	・受注金額、件数とも前年を上回っているが、利益確保が難しい状況は変わらない。
		輸送業（経営者）	・本当は悪いが、政局が変化する期待感から変わらないと予想する。
		通信業（部長）	・新商品の発売に期待したいが、取引先企業での商談は通信費節減提案に終始し、新規需要の要望はあまり多くない。
		広告代理店（経営者）	・新しい得意先の広告やイベント等の受注見込みは多少あるが、地元資本の得意先の多くは広告費削減が続いており、エコカー補助金終了に伴う影響も予想されることから、あまり変わらない見込みである。
		広告代理店（経営者）	・クライアントの状況も大きく変わらない。
	やや悪くなる	食料品製造業（商品統括）	・韓国や中国との関係悪化による閉塞感が強く、やや悪くなると予想する。
		木材木製品製造業（経営者）	・消費増税の駆け込み需要はあまり見込めないと思う。原材料は上昇しており、良くなる見込みがない。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・国内では特例公債法案成立が遅れ、国公立の大学病院の予算執行も遅れていることから、今期の販売が中止になっている。海外も依然として、北米、欧州を中心に輸出の回復が見込めず、販売目標を達成するのは非常に難しい状況に陥っている。
		輸送業（営業）	・同業他社による運賃ダンピング営業の影響を受け、荷主から運賃値下げや倉庫の無償貸与等の過度なサービスを要請される事例が増えてきた。経営の安定を保持する為には、適正価格を大幅に下回る運賃での発注は断らざるを得ない状況にある。荷主の減収分の穴埋めを物流コスト圧縮に求める傾向が続く限り、輸送業は厳しい。
		金融業（融資担当）	・建設業界の指名停止や南海地震による津波の被害を想定した地価下落により、投資意欲は更に低下する可能性がある。
		公認会計士	・倒産した企業の影響が非常に大きいことや、来年3月の中小企業金融円滑化法終了に向けて銀行が融資の見直しを行っており、融資をストップされるといった事例が相次いでいるという話を聞く。そういうことが今後の景気の足を引っ張り、やや悪くなると予想する。
悪くなる	鉄鋼業（総務部長）	・円高の影響で、受注が激減すると予想しており、悪くなると予想する。	
雇用 関連 (四国)	良くなる	—	—
	やや良くなる	—	—
	変わらない	人材派遣会社（営業）	・年末の繁忙期に向けて景気が上向くと予想されるが、季節労働者は改正労働者派遣法で禁止されているため、ミスマッチが懸念される。
		求人情報誌（営業）	・求人でのマッチングが停滞しており、事業活動が大幅に改善するとは考えにくい。
		職業安定所（職員）	・月間有効求人倍率は前月比で、0.01ポイント上回っているが、パートや臨時など、短期的な求人が増えているため、現状と変わらないと予想する。
		学校〔大学〕（就職担当）	・求人件数は伸び悩んでいる。今後開催される合同面接会等の参加企業も減少し、次年度採用に切替わる企業もでてきており、見通しは明るくない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（従業員）	・年末になるにつれて求人数の減少が見込まれる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内建設業界の談合摘発や地方交付税の遅れ等が厳しく影響してくると予想される。
		職業安定所（職員）	・大型官製談合事件による指名停止期間が雇用へ影響することを懸念している。
		職業安定所（職員）	・国内需要は依然として厳しさが残るものの、緩やかな改善の動きがみられる。ただし、欧州の信用不安の不安材料もあり、景気や雇用に及ぼす影響について、引き続き注視する必要がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関（所長）	・今冬の賞与を昨年より減額する企業が多い。売上不振、先行き不透明なことから内部留保に廻すという理由で減額するようだ。
	悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・労働者派遣法改正の影響により、企業での雇用形態の変化（直接雇用）がみられ、派遣業に影響がでている。

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 (九州)	良くなる	理容室（経営者）	・12月は年間で一番客が動くので、景気は良くなる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・印刷物の注文が増加すると予想される。また、レーザー彫刻等大口の契約が来月から始まるため、景気は間違いなく良くなる。当社は割引サービスやキャンペーンは組まない方針のため、小売は下降する。しかし、小売は加工業務の商品紹介の窓口と考えているため、想定内である。
		一般小売店〔生花〕（経営者）	・新たな販売チャネルを獲得しないと厳しい状況となるが、12月はクリスマスや正月前の花等の需要が見込まれる。
		スーパー（業務担当）	・例年、年末へ向けて家電や衣料等の防寒関連商品が動き出し、全体的な売上動向は回復する。今年は一気に気温が変化する予測があるので、販売機会のタイミングを逃さなければ、大きな需要が見込まれる。
		コンビニ（店長）	・年末年始はお金が一番動く時期であり、今より景気は良くなる。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・近くにできたスポーツジムの客の間で当店の認知度が上がっており、来客数、客単価が少しずつ上がっている。それに伴い、おでんのキャンペーンや客の買物に応じたくじのキャンペーン等もあり、これから2、3か月は来客数、客単価共に伸びる。
		衣料品専門店（チーフ）	・2、3か月後は来客数が減少するが、単価が高く、買上率が高くなっているので、景気は回復する。
		家電量販店（企画・IR担当）	・スマートフォンやタブレット、新型パソコンが出てきており、年末年始に向け、需要が盛り上がる。
		家電量販店（従業員）	・寒くなり暖房器具が売れるようになると、年末年始で家電製品の買換需要が出てくる。
		その他専門店〔書籍〕（地区支配人）	・ビル周辺の歩道の整備やアクセスデッキの開通等が計画されており、人の流れが大きく変わることが予想される。3か月先は人の動きが活発になる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・例年と比較しても団体の予約状況が良い。
	通信会社（販売部）	・新商品発表後の来場者の動向は低調であったが、12月のボーナス時期から年末年始にかけて、例年を振り返ると好転する。	
	ゴルフ場（支配人）	・夏に発生したエルニーニョ現象は弱まりつつあるが、寒冷期の12～2月の気温は平年より高めと予報されており、来客数の増加を期待している。一方、経済の先行き不安で消費をセーブする客が多く、少しでも厳しい天候があるとプレーをキャンセルしてしまうので楽観視はできない。	
	変わらない	商店街（代表者）	・今から11、12月については需要が増え、景気は上向きになる。1月になればその需要が一段落する。ただ毎年のごとであり、景気はあまり変わらない。
		商店街（代表者）	・客単価の高低が両極端になっており、来客数で稼げる中間層の動きが鈍く、景気はやや悪い状況が続く。
		商店街（代表者）	・商店街の中心部でも過疎地のような状況で、先行きは真つ暗な状態が続く。
		商店街（代表者）	・冬物商戦、年末商戦に期待したいが、先行き不安から購買力をかき立てる要素は少ない。
商店街（代表者）		・小さい商店街では大型スーパーの値段と比較され、商店街は高いという認識の客が多い。今は買いやすい価格設定や商品仕入れに力を入れている店も多々ある。これからは個店の努力や組織の活動が大切になってくる。	
商店街（代表者）		・景気が良くなる要因はないので、悪いまま現在の状況が続く。	
一般小売店〔鮮魚〕（店員）		・魚の入荷量が少ないのに、魚価が上がらず、景気が良くなる気配がない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔精肉〕 (店員)	・個人客向けの販売は堅調であるが、駅ビルのリニューアル効果が薄れており、同ビルのテナント向けの卸売が減少する。
		一般小売店〔茶〕(販売・事務)	・冬場に向けて売上は多少上がるが、大量に仕入れている夏場の在庫を処分する売出しで乗り越えていきたい。景気低迷はまだまた続き、先行きへの不安は大きい。
		百貨店(売場主任)	・11月以降は防寒衣料が動き出すと思われ、一部ニットアウトターのような昨年にはなかったトレンドアイテムがみられる。ただ、全体を押し上げるほどではないと予測される。
		百貨店(営業担当)	・気温の問題もあり、購買行動が1か月ずれている。秋冬物が動き出すのは11、12月くらいではないかという期待を込め、今の状況が継続していく。ただ景気は良くはならない。将来、消費税増税問題も含めて、先行きに不安定な要素がたくさんあるため、消費は鈍る。
		百貨店(売場担当)	・暖冬になると言われているので、単価の高いコート関係やジャケット等が売れなくなり、単価の低いニット系等にシフトするため、客単価が落ちる。来客数は今月対策を打って前年比1%減となっており、前年を上回るのはおそろくない。客単価の定価傾向が続くと、売上は当然落ちる。
		百貨店(企画)	・高額品は順調であるが、デイリー品は停滞している。今後もこの状況が続く。ファッション消費は一過性であるが、動く可能性もある。
		百貨店(営業統括)	・諸外国の動向や外交課題、経済の停滞、政治の不透明感等、消費者の購買を刺激する材料が乏しい。今後も厳しい状況が続く。
		百貨店(営業政策担当)	・九州では比較的早い時期に気温が低下し、秋冬物の動き出しが心配していたより早く、少なからず期待できる。その反面、政局への関心が高まっており、より堅調な消費が見込まれる。
		百貨店(売場担当)	・11、12月の冷え込み次第であり、気温が下がり、冬物衣料や冬物用品が売れば、店頭は活気付く。
		百貨店(業務担当)	・これから大きく売れて、全体を押し上げるような商材は見当たらないが、消費マインドを冷やす要素もない。気候に左右される面もあるが、必要な商品に関しての買物をセーブする様子はみられない。
		スーパー(店長)	・競合相手が5月に新店し、売上は6、7、8月と順調に上がっていたが、9、10月は少し苦戦している。当店では衣料品が寒さの影響で少し売れている。食料品は前年並みで推移している。
		スーパー(店長)	・ここ2、3か月はそんなに変わった状況はなく、伸びる要素も、景気が回復したという状況もあまり出ていない。このまま年末に向かう。
		スーパー(総務担当)	・競合店との価格競争が継続する。冬物のヒット商品となりそうな商品も今の所、見当たらない。
		スーパー(経理担当)	・景気の良し悪しを判断する材料が少ない。
		スーパー(売場担当)	・販売単価が下がっており、販売量が変わらなくても売上は下がる。今後もこの状況が続く。
		コンビニ(経営者)	・良くなる材料が全く見当たらない。
		コンビニ(エリア担当)	・景気回復の兆しは全くみえず、客は無駄を省き、消費に回さない風潮があり、厳しい状況に変わりない。公共料金、また税金等も含めて国の対策を求めたい。
		衣料品専門店(店長)	・今月いっぱいには商店街工事が続くので来街者が少ない状況が続く。
		衣料品専門店(店員)	・客の購買意欲が上がっていない。フリー客が増えないので、今後にも期待できない。
		衣料品専門店(取締役)	・3か月先は1月のセール時期になり夏のセールよりは単価が上がる。景気が良くなる材料は政治において1つもない。1つでも物を多く売るといふ地道な努力しかない。
		乗用車販売店(従業員)	・どうしても買換えが必要な人以外はそのまま手持ちの車に乗り続ける人が多くなる。
		乗用車販売店(総務担当)	・新車販売が上向き好材料がなく、2、3か月先も現在の状況が続く。利益確保が大変厳しくなる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕(経営者)	・これから11、12月と年末を迎えるにあたって、コーヒーの需要が伸びる。特に年間を通して一番コーヒーの出る量が増え、進物や歳暮商戦も始まる。量的には変わらないが、昨年と比べると1人当たりの購入単価が上がっており、売上はやや伸びる。

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〔ガソリンスタンド〕（統括）	・晩秋から初冬に移行していく季節に入り、暖房用灯油の小売販売が見込める。灯油価格は昨年並み程度が見込まれ、給油所における灯油を含めて冬型商品の販売に期待したい。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・相変わらずデフレの兆候が解消されない。今後も厳しい状況が続く。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	・消費マインドの低下は否めない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（広報担当）	・尖閣諸島や竹島問題等の海外事情が悪いなか、消費税増税の影響もあり、消費マインドは低迷し、景気は更に悪化する可能性がある。決して良くなる環境ではない。
		高級レストラン（支配人）	・来客数、単価共に横ばいが顕著である。今後もこの状況が続く。
		観光ホテル（総務）	・売上予測が変わらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・宿泊に関しては、尖閣問題が発生してからインバウンド、特に中国の予約がパタリと止まった。韓国の観光客も少なくなっている。
		都市型ホテル（販売担当）	・景気が良くなる要素が全く見当たらない。
		都市型ホテル（副支配人）	・中国、韓国等のインバウンドが減っており、観光客の総量が減っているため、客が減っている。
		旅行代理店（従業員）	・年末年始の予約は、海外、国内共に前年をやや下回る。
		タクシー運転手	・11月の県外客の予約状況は大変良いが、駅近くの大型工事関係で地元の客の流れが全くなく、夜の売上が大変悪く、先行きの景気は変わらない。
		通信会社（企画担当）	・季節要因で販売量の増加は見込めるものの、総じて底上げの要因が見当たらない。
		通信会社（営業担当）	・国会での赤字国債法の法案等、国が景気を悪くしている。自民党も民主党も国のことを考え、早く諸問題を解決し、また復興が加速するように問題を処理していけば、景気浮揚につながる。
		通信会社（業務担当）	・11月は自社新商品の発売もあり、10月よりは販売は持ち直すが、販売数は今月同様、昨年を大きく下回ると予想される。
		通信会社（総務局）	・相変わらず客の動きは節約傾向である。今後もこの状況が続く。
		ゴルフ場（従業員）	・来月のゴルフ客の予約は昨年を上回るペースであるが、年末、年明けの予約の問い合わせは少ない状態で若干不安である。また選挙等の問題もあり、なかなか景気の活性化にはつながらない。
		美容室（店長）	・客はお金を出そうとしないし、財布のひもが固い。
		住宅販売会社（従業員）	・年末にかけて、受注は伸びない時期となる。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・良い要因より悪い要因のほうが多い。
		百貨店（総務担当）	・競合施設のリニューアルで都心部の商業施設の競争激化が予測される。
		百貨店（営業担当）	・客の気持ちのなかに、今後の年金問題も含めた社会状況に対する不安感が非常に高まっている。1人当たりの買上単価が落ち、買い求める商品を極力必要最小限にとどめる傾向はますます強くなる。
		百貨店（営業担当）	・秋物ファッション展開の強化とクレジットポイント催事を開催し、購入会員数、金額、クレジットシェアいずれも増加している。一方、友の会の買物券は客保持が増加し、クレジットポイント催事と友の会のお買物券との使い分けがみられる。また、友の会の新年度入会が減少し、積極的な購買意欲が減退している。今後もこの状況が続く。
		百貨店（販売促進担当）	・年々歳暮の売上が低迷しており、クリアランスセールの後の倒しを考えると、景気が良くなる要素が見当たらない。
		スーパー（経営者）	・全体的に消費者の先行き不安や消費税増税問題、政治不安等により、先行きの方向性がみえず、景気は停滞する。
		スーパー（店長）	・これからクリスマスや年末、正月という小売にとって売上が大きくなる季節になるが、7、8月の中元商戦は大変厳しく、冬も厳しくなると予想される。企業の業績悪化や総選挙、政治不信等マイナス要素が多く、プラス要因がない。そういったなかでこの2、3か月は今以上に身の周りの景気は厳しくなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スーパー（店長）	・ここ数か月の傾向から、今後、客の低価格志向が更に強くなる。
		スーパー（店長）	・我々の業界は非常に気温に影響される業界である。今年は暖冬傾向で、現状に輪を掛けて景気の悪化が懸念される。
		スーパー（店長）	・依然として年金問題や雇用問題、先行き不安のなか、消費税増税の問題があり、消費者の購買動向は今よりも更に厳しくなる。
		コンビニ（販売促進担当）	・年末はクリスマスケーキや生餅等、年間で販売個数が一番伸び、売上をあげる時期である。ただ今では、ショートケーキやデコレーションケーキがいつでも食べられるため、前年以上の伸びが期待できるか疑問である。現状をみる限り、今年は大分落ち込むのではないかと見込んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	・メーカーや取引先、問屋、小売、客がいずれも冷え込んでおり、今後も厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（総務担当）	・商店街の中心にあった大型店閉鎖の影響は、しばらくは避けられず、当地の景気は悪化していく。
		家電量販店（総務担当）	・年末商戦に期待しているが、売手の論理が全く通用せず、例年通りにはいかないと危惧している。
		乗用車販売店（代表）	・中古車業界はこれから先、良くなることはない。
		住関連専門店（経営者）	・中国との関係悪化や国会解散等の政局のニュースで、消費者の財布のひもはますます固くなる。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・国や地方、国民に高度成長期のような時のような活気がない。楽しめる希望がある政策、スローガンがほしい。
		高級レストラン（経営者）	・少しずつ11、12月の予約は入っている。12月の忘年会の予約は週末から埋まってくるが、まだその動きは鈍く、11月の予約状況も動きが少ない。先行きはあまり良い方向に向いていない。
		居酒屋（経営者）	・ここ数か月の売上推移をみても、急に景気は良くなるらない。
		観光型ホテル（専務）	・選挙が近づいており、厳しくなる。また、消費税増税等もあり、旅行控えの傾向がある。
		タクシー運転手	・韓国や中国からの観光客がかなり減っており、こういう状況がしばらく続き、景気はかなり悪くなる。
		タクシー運転手	・12月中旬、下旬に選挙があると、人が動かなくなるので、景気は悪くなる。
		タクシー運転手	・現状の人の動きや政治の状況をみる限り、年明けは冷え込みが一番酷くなる。
		通信会社（管理担当）	・債権回収がうまくいっておらず、厳しい状況が続く。
		競輪場（職員）	・外交問題が経済活動へ影響する。今後も厳しい状況が続く。
		競馬場（職員）	・来場動向や売上動向が前年度を下回っている。今後もこの状況が続く。
		美容室（経営者）	・景気が良くならなければ社会のお金は回らず、税金も増えない。消費税を増税しても消費が悪化するだけである。消費税増税をやめてでも、景気回復について考えてほしい。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	・年間では、10月以降から入院やサービスキャンセルが多発する傾向にあり、客数は減少していくことが想定される。
		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）	・地域内の大型工場が数社閉鎖し、今後の景気は下向きとなることが予想される。
		音楽教室（管理担当）	・これからは寒くなって風邪等が流行り、レッスンの休み等が続くため、月謝が入らなかつたり、また受験期に入ってレッスンを辞める生徒が出てくる。
		設計事務所（代表）	・客の動向や企業の動向等全体的にみて、景気はやや悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・政局は解散総選挙等、景気対策がなされないまま政治責任ばかり取るような発言になっている。先行きには不安定要素が多く、そういう施策がないところで景気が良くなるわけではない。現在消費も下向きであり、景気は伸びていかず、何らかの経済政策が必要となる。

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
	悪くなる	スーパー（総務担当）	・生活に必要な当用買いが主力である現状において、他社との競争が激化している。しかし客が求める低価格帯の維持は困難な状況となっている。他方、比較的品质重視となるギフト需要においても、高額商品があまり動かない状況であるため、値頃感ある商品確保が厳しく、先行きは厳しい。
		衣料品専門店（店長）	・この冬の景気は量販店では単価の安い商品は動くが、個店の衣料品の動きは相変わらず鈍い。一本釣りをするしかないが、年々それも難しくなっており、厳しい状況が続く。
		家電量販店（店員）	・景気は底を打ったと思っていたが、まだまだ下がりそうである。家電業界は非常に厳しい状態である。また中国との関係悪化がどういふ悪影響を及ぼすか、すごく悪い予感がする。もし中国で製造している物を他に移すとすると製造単価が上がる。そうすると全ての家電の単価が上がり、消費意欲が減退するのではと非常に危惧される。
		旅行代理店（企画）	・中国と密接な関係にある企業の業績が低迷することにより、レジャー等を手控える動きが広がり、旅行需要は一気に冷え込む。
		設計事務所（所長）	・今月は久しぶりに長く打ち合わせた物件が契約になったため、景気は良い。ただし、これから先、受注案件がほとんどないため、景気は悪くなる。
企業 動向 関連 (九州)	良くなる やや良くなる	－	－
		農林水産業（営業）	・年末商戦で多少の景気上昇はある。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・選挙戦が実施される場合、地図の需要が増えるため、景気は若干良くなる。
	変わらない	新聞社（広告）（担当者）	・開催時期がみえないが総選挙の実施や消費税増税前に自動車や不動産等高額商品の出稿が予想されるため、一時的に広告出稿が増える。
		農林水産業（経営者）	・鶏肉相場が10月末に、少し上がってきた。11、12月はその影響で少しは良い方向になる。ただ米国の干ばつによる飼料の値上げや従来からの消費不振をどれぐらいカバーできるか未知数である。12月は年末需要が期待されるが、11月は10月並みの厳しさになる。
		食料品製造業（経営者）	・納入先の集客状況は、東日本に比べて相変わらず低迷しており、客単価も一向に改善がみられない。今後の集客状況に好転の気配が感じられず、当分このような状態で推移する。
		食料品製造業（経営者）	・安定した受注が見込めている。
		繊維工業（営業担当）	・中国商品が多少戻るため、何か月かは受注が多くなる。
		家具製造業（従業員）	・2、3か月先の商業施設や飲食店出店等の家具を必要とする物件情報は今年の同時期と比較して20%程度マイナスである。同業他社にも確認したが、年末から年明けの状況は厳しいとの回答である。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・年末にかけて、新商品が寄与し、いくらか動きは良くなる。水の浄化製品も決まり始め、新製品に追加された箸置きが期待される。
		鉄鋼業（経営者）	・製品を作るための鉄スクラップ価格が下がり続けているため、ゼネコンは常識外れの安い価格で指値をしており、採算を維持するための販売価格がなかなか設定できない。今後、建築物件が急激に増えるとは思えず、販売価格の改善には時間がかかる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・受注量の増加の要素が今後、予測できない。おそらく今の状態で、様子見の状態が続く。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・1月までの最新生産計画が当初の3割減で計画されている。
		輸送業（総務）	・中国との外交問題があり、国内に明るい材料もないため、景気はあまり変わらない。
		通信業（職員）	・省エネ関連の新規事業が伸び悩んでおり、3か月先も大きな回復は見込めない。
通信業（経理担当）	・受注につながる好材料が見当たらない。		
金融業（営業担当）	・中国、韓国との関係悪化により、同国を対象にしたビジネスが停滞している。ここ2、3か月で景気が改善する傾向は見受けられない。		
金融業（調査担当）	・中国への輸出の影響はピークを越し、九州企業にもマイナスの影響は徐々に減少する。ただ、円高等のリスクも存在することから大きな変化はない。		
広告代理店（従業員）	・4月から売上は低迷しており、今後もこの状況が続く。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		経営コンサルタント	・ここ1年、中国からのクルーズ船が来なくなる等、マイナス要因が増えている。それが客の購買意欲にも影響しており、あまり良い状況ではない。
		経営コンサルタント (代表取締役)	・業種、業態でかなり差が出てくる。全体としては横ばいか、少し厳しい局面のところが多くなる。特に当地の場合は、電気関係の工場等が厳しい状況である。ただ、大雨からの復興の関係で建築予算等が大幅に出ており、建築や資材関係の業種に関しては、今後も良い状況が続く。
		経営コンサルタント (代表取締役)	・自社への問い合わせ件数及びクライアント企業から聞く業況から判断して、大きく変化する材料はみられない。
	やや悪くなる	農林水産業(従業者)	・厳しい状況が続く。一番の要因は飼料価格の高騰である。アメリカの干ばつ問題の影響が続く。
		金属製品製造業(企画担当)	・大半を公共工事に依存している。特例公債法案の成立遅れに起因する地方交付税支払の延期等により、公共工事の発注遅れや延期が懸念される。
		一般機械器具製造業(経営者)	・今までの業界の客先の引き合いがほとんどない状況で、他の業界の仕事を求めても厳しい状況である。
		精密機械器具製造業(従業員)	・先行きの受注量がみえず、生産計画が激減している。
		建設業(従業員)	・見積案件は非常に多いが、なかなか受注に結びつかない。競合相手が多過ぎることと、官庁では入札制度が他県に比べ複雑になっている。また、今後消費税増税に向かって個人消費者が伸び悩み、景気はやや悪くなる。
		建設業(社員)	・手持ち工事をもっている業者がいる一方、現在でも受注できていない業者も多くいる。繰越工事を含めて今後の発注が非常に不安である。我が社でも繰越工事の受注に向けて営業を実施している状況だ。
		金融業(従業員)	・海外景気の停滞から輸出が減少している先がみられるほか、中国ビジネスから撤退する動きが出始めている。自動車販売にも陰りが出ている。
		金融業(営業職渉外係)	・半導体や液晶関連企業の多くは年内の受注環境は厳しく、先行きがみえない。設備投資を控え、人件費を削減し、有利子負債の圧縮を図っている企業も多く、金が循環せず、景気はやや悪くなる。
		不動産業(従業員)	・飲食部門での宴会の予約状況が伸びず不振が継続する。
		広告代理店(従業員)	・今月の新聞折込枚数は前年同月比3%減と、3か月連続で前年割れとなっている。エコカー補助金等の特例措置が廃止になり、新聞折込の柱である自動車販売のチラシに影響が出そうだ。上期に起こった九州北部豪雨の影響で、消費活動が冷え込んだ状態が続いており、この状況は長引きそうだ。
		悪くなる	電気機械器具製造業(経営者)
その他サービス業[設計事務所](代表取締役)	・災害復旧では、地元の建設業者が優先して発注されるため、遠方の業者は受注できない。その分、外の予算が減らされるため、今後の業務量が減る可能性がある。市町村の財政状況が厳しいため、建設関係や調査関係の業務の発注が今後も減ることが予想される。		
雇用 関連 (九州)	良くなる	—	—
	やや良くなる	人材派遣会社(社員)	・年末や年度末に向けた注文が出る時期である。また、企業によっては、販売経路等の改善や見直しに力を入れ、成果を出してきているところがある。人材の注文を安定的に出す企業も目立ってきた。
		学校[専門学校](就職担当)	・来年度の採用計画を減らす動きはみられない。
	変わらない	人材派遣会社(営業)	・求人数に大きな変化は期待できない。
		職業安定所(所長)	・求職者の増加には歯止めは掛かったが、地域に的を絞った動きはない。
		民間職業紹介機関(職員)	・9、10月と求人数については変わらない。また、年末に向けての好材料も見当たらない。
民間職業紹介機関(社員)	・年末年始の派遣依頼はちょうど今頃から発生してくるが、現在、大量オーダーや減少の動きはまだない。半導体や電機業界の作業系派遣者も現在のところ現状維持の見通しである。派遣利用の大幅な変動は情報としてあがってきてない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	学校〔大学〕（就職支援業務）	・求人件数は増加しているものの、厳選採用という厳しい就職環境は、しばらく継続する。また、採用予定数に満たなくても選考活動を終了している企業が見受けられる。
		人材派遣会社（社員）	・産業として活性化している業界が少なく、将来的に景気は下降する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・短時間勤務で働く人よりもフルタイムあるいはダブルワークを希望する人が増えている。収入を増やしたい傾向である。一方、求人では清掃関係や短時間シフトの採用が困難になっている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・領土問題や総選挙を含め政局の動向がみえないため、現状では求人の状況の好転はない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・電気料金の値上げの情報が出ている。企業経営を圧迫しそうであり、消費が伸びる年末年始であるが、マイナス要素となっている。
		職業安定所（職員）	・現在、円高による大きな影響は感じられないが、将来、円高を懸念する管内企業がみられる。
		職業安定所（職員）	・派遣事業所による派遣契約切れによる大量離職及び希望退職応募による大量解雇が10月末に発生し、新規求職者の大幅増加が懸念される。
	悪くなる	職業安定所（職業相談）	・企業のグローバル化への対応や円高等の影響により、特に電子部品関連で事業の再構築や工事等の影響が出ている。また建設業や造船業等でも雇用への影響が出ている。
		人材派遣会社（社員）	・本気で雇用を作るなら、農林水産部門と新エネルギー部門に特化して、新しい生産体制の為の箱を国が作るべきである。働きたい労働者はたくさんいる。将来にわたり食とエネルギーを現在の失業者が労働の主体となるシステムの構築は可能だ。
		人材派遣会社（社員）	・半導体関連企業の閉鎖や自動車関連企業等の減産、電気料金値上げの懸念があることから、採用を控えることが考えられる。
		民間職業紹介機関（支店長）	・年末繁忙期の人材需要が、前年同時期の半分以下である。今年は社員だけで充足できる、年末もさほど忙しくないといった企業が多い。

11. 沖縄（地域別調査機関：一般財団法人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 (沖縄)	良くなる	百貨店（営業企画）	・店舗周辺環境について、3年間仮移転していた市役所が来年1月に戻ってくることもあり、移転当初の8%減の売上影響が払しょくできるチャンスとなる。
		ゴルフ場（経営者）	・これから2、3か月は、予約客はほとんど全て高単価の客なので、かなり良くなるとみている。
	やや良くなる	コンビニ（経営者）	・天候不順が回復し、前年に無いイベントが増えている、来客数増が見込まれる。
		衣料品専門店（経営者）	・新しいシーズンに入り、様子を見に来る客も増えてきている。これからは少し良くなってくると見込む。
		家電量販店（総務担当）	・地上デジタル波放送への切り替え及びエコポイントの影響はほぼ一巡してきている。今後は話題のスマートフォンやタブレットなどの本格的な需要により売上増が期待できる。
	変わらない	スーパー（販売企画担当）	・今月は来客数と単価で減少がありデフレはまだ続いているようである。3か月後も大きな変化はないとみられる。
		コンビニ（経営者）	・景気がなかなか好転しない。財布のひもが固い。
		コンビニ（エリア担当）	・とにかく今年6月ごろから来客数減に歯止めが利かない。バイパス道開通等の一部外的要因もあるが、売上と来客数の前年比が同じで、今後この傾向が続くとみられる。来客数の増加につながる販促を繰り返し行う必要がある。
		コンビニ（エリア担当）	・県経済は安定していると判断する。観光客の伸張は台風等が無い限り安定し、また、県内の消費意欲も顕著である。
		衣料品専門店（経営者）	・常日ごろから色々と工夫して、頑張らないと期待できない。
その他専門店〔書籍〕（店長）		・年末に向け希望を持ちたいところだが、今年に入ってからの上の推移をみる限り、現状を維持できれば御の字で、到底良くなるとは期待できない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・現在の予約状況としては、概ね前年実績を上回る見込みである。法人旅行のような団体等の予約の動きも今年は好調であり、先3か月の見込みとしては、大きな変化が無いと予測している。
		住宅販売会社（総務・企画分野）	・3か月先でも、消費税増税の件から商談内容は進捗があると考え。決断の時期があるので、住宅建築請負の受注は今月と比べ、悪くはないと見込む。
		住宅販売会社（代表取締役）	・景気上昇となるプラス要因が見当たらない。
	やや悪くなる	スーパー（企画担当）	・競合店の開店に加え、異なる業態の開店も控えており、集客、販売共に苦戦を強いられる見込みである。
		その他専門店 [楽器]（経営者）	・売上単価の減少、価格競争と需要が減っている。これから先も厳しい状況が続く。
		観光名所（職員）	・予約状況が良くない。
		その他のサービス [レンタカー]（営業担当）	・年末の観光客の予約が、例年に比べて鈍い状況となっている。最近では旅行間際に予約する傾向もあり、もうしばらく見る必要がある。
	悪くなる	商店街（代表者）	・中心商店街の観光関連の売上については、格安航空券等もあり、来客数は微妙に多くなっているが、消費単価が伸び悩んでいる。客は大型店に流れているのではないかとみられ、商店街は大変危機感を抱いている。
		その他飲食 [居酒屋]（経営者）	・市場の機運も、政治的混迷から財布のひもが非常に固くなっている。逆に最低賃金の上昇、台風の影響がまだ残っており、生鮮食品の値上がり、厳しい環境が続いている。
	企業動向関連 (沖縄)	良くなる	建設業（経営者）
やや良くなる		輸送業（本社事業本部）	・年末商戦で取扱量は増加すると予測される。また、今月、来月に出荷する取引先への供給が安定的、かつ継続的に行われるものとみられ、景気は良くなると予測される。
変わらない		窯業・土石製品製造業（経営者）	・公共工事は横ばい、民間工事は個人住宅建設を主にやや増加の見通しである。
		輸送業（代表者）	・伊良部架橋や新石垣空港等の大型物件は終わりを迎えるが、農水関係や周辺工事で今年度までは大きな変動は無いと見込む。来年度以降については、一括交付金の活用効果が期待できる。
		通信業（営業担当）	・景気は良い方向に向かっているとみているが、今後2、3か月先に景気が良いと確信するところまでになる、とは見込めない。
		広告代理店（営業担当）	・将来の景気を「変わらない」としたが、一括交付金の予算執行が計画通りに遂行することを前提としており、民間企業の販促投資が不透明な市況においては、景気が下降する恐れもある。
		会計事務所（所長）	・円高、景気不安等が根強く消費者心理に残っている感が強い。
		コピーサービス業（営業担当）	・公共団体は今年度の予算があるので変わらないとみるが、来年度になれば、予算削減などが出てくるとみる。
やや悪くなる		—	—
悪くなる		—	—
雇用関連 (沖縄)	良くなる	—	—
	やや良くなる	—	—
	変わらない	人材派遣会社（総務担当）	・中国、韓国との関係悪化で両国からの旅行者の減少などによる県内景気への影響、円高、増税による企業の業績への影響を懸念してか、受注案件の全体の合計件数が、前月比マイナスとなっている。
		求人情報誌製作会社（総務担当）	・求人件数が高いレベルで安定している。今後、さらに増えるとは期待できないし、逆に減る要素も無く、当面は「良い」状態が続くとみている。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・これから季節的に求職者の動きが鈍くなる。
	やや悪くなる	—	—
悪くなる	学校 [専門学校]（就職担当）	・長期化している景気の不安定さから、採用人数を減らしている企業が増えている感がある。	