

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	◎	住関連専門店（経営者）	・受注生産であり、2～3か月後の受注物件、受注量が多いということがあって、今月よりも販売量、売上高が増加する。
(東北)	○	コンビニ（経営者）	・新型コロナウイルス感染者数は増加傾向にはあるが、人の動きは一時よりも増加している。
	○	コンビニ（エリア担当）	・新しい生活様式のなかでの秋の行楽需要や、引き続き巣籠り需要も見込める。
	○	衣料品専門店（経営者）	・秋冬物が本番になる。
	○	乗用車販売店（従業員）	・市場状況は変わらず、販売量、売上が大きく伸びることはないと考えている。しかし、3か月前は今期最低だった実績が、前月から例年プラスで推移しているため、少しずつ良くなっていくと予測している。
	○	その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・新型コロナウイルス感染が多少落ち着いてきたことと、ウィズコロナでの消費スタイルがある程度浸透してきたことによる消費の底上げが期待できる。
	○	高級レストラン（経営者）	・新型コロナウイルスだけ取れば少しは戻ってくるが、いわゆる1年前、2年前には戻らない。学会や披露宴等もなく、先行きは難しい。
	○	旅行代理店（従業員）	・新型コロナウイルスの終息次第ではあるが、Go To Travelキャンペーンもあり悪くなるということはないのではないか。
	○	住宅販売会社（経営者）	・小規模の開発用地の仕入れ、直営分譲販売が予定されている。
	□	商店街（代表者）	・新型コロナウイルスの影響は大きく、地域でのイベントや集客の大きな祭りまで中止になっている。そのことが後々までつながっていくのではないかと予想している。
	□	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・書籍部門は商材の動きによってはまだまだ持ち直す傾向にある。景気そのものは悪くとも良くなるともいえず、現状のまま続くとみている。
	□	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今の状況であれば来客数は2～3か月後も変わらないが、薬局という職種であるため、新型コロナウイルスの動静によっては増減するとみている。ただ、1月以降、上乘せされているので、このままいくとみている。
	□	一般小売店〔酒〕（経営者）	・売上は少しずつ戻りつつあるものの、ここで上げ止まるとみている。現在の状況が長期化することを考えれば、いかに現状維持で持ち堪えられるかに懸かっている。取引先の状況なども注意深く見ていかなければならない。
	□	一般小売店〔寝具〕（経営者）	・新型コロナウイルスの影響もあるがユーザーの動向が読めず、勧めようと思う商品もまだ検討中である。
	□	百貨店（売場主任）	・年配の方を始め全体的に来店、買物を控えている状況は続いており、ビジネス需要、カジュアル需要を含め年内の完全な復調はないものと考えている。
	□	百貨店（営業担当）	・イベント等の中止や県をまたぐ移動をためらうなど、新型コロナウイルスの影響もあり、来客数は改善の兆しが全くみえない。
	□	百貨店（買付担当）	・リモートワークや外出を控える傾向が今後も継続するようであれば回復は厳しい。
□	百貨店（経営者）	・新型コロナウイルス禍が今のまま継続した場合における商品入荷の遅れや季節商材の店頭展開規模縮小など、供給側の問題点も改善されていない。よって、回復傾向はまだ先とみている。	
□	スーパー（経営者）	・9月は残暑がしばらく続くようであり、また、新型コロナウイルス感染者の地方での増加もあることから、外出は引き続き控えることになり、消費環境はこれまでと同じ傾向が続くものと予想される。9月は新首相も決まるので、経済、社会活動が回るような、思い切った新型コロナウイルス対策、事業継続対策、雇用維持対策、各方面の改革につながるような施策を期待したい。	
□	スーパー（店長）	・来客数に変動がなく、何となく売上を維持できている状態が続いている。このどちらともいえない、どっちつかずの状況はしばらく続きそうである。	

<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	・前年9月は消費税増税前の駆け込み需要があり売上を伸ばしたため、9月はその反動があるとみているが、10月以降は回復が見込める。業績状況としては、2～3か月後も余り変化がないと予測している。
<input type="checkbox"/>	スーパー（店長）	・6月の売上は前年比104.3%、7月は104.5%であった。8月は日曜日が1日多い分、この数字を更に超えてくるとみている。この先の何か月かは、このくらいの数値を少し伸ばした状態が続いていくと予想している。
<input type="checkbox"/>	スーパー（企画担当）	・新型コロナウイルスの影響で内食需要はあったが、食品小売業に関してはそれも段々下火になってきているので、この先の売上、販売量は変わらないとみている。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	・イベントの開催制限解除がなければ、土日の来客数の増加は見込めず、今後も悪い状況が続く。近隣の会社員客の単価や買上点数は戻っているので、あとはフリー客の回復を願っている状況である。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	・このまま静かな状態、せいぜい横ばいで2～3か月後も推移していくとみている。そういった意味では、まだまだ予断を許さない経済状況である。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	・気の緩みからマスクを着用せずに来店する客もいるので、感染者の増加は止まらない。自店からの感染者が出ないことを祈るばかりである。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	・新型コロナウイルスでかなり売上は落ちているが、当地ではもともと競合の影響でかなり厳しい経営が続いていた。それに追い討ちを掛けるように新型コロナウイルスで壊滅的な売上となっている。夏も祭りが中止で稼げず、除雪代や光熱費などが重くのしかかる冬を越えることができるのか不安しかない。今後コンビニ経営者の破綻が増えてくるのではないだろうか。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（経営者）	・来客数は変わらないので、余り変わらないとみている。
<input type="checkbox"/>	コンビニ（エリア担当）	・新型コロナウイルスに関する対策が確立されるまで、基本的な自粛は続くともみている。安心感が生まれて人の動きが戻るまでは売上の改善は難しいと予測される。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	・新型コロナウイルスの感染状況が先行き不透明である。また、首相の突然の辞任により今後の経済動向が不安視され、商売に影響が出ることを懸念している。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（経営者）	・秋冬物の本格的な展開となるが、例年に比べると来店予約される方が少なく、スロースタートになると予測される。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	・前回の給付金特需のように、一時的に需要が上がることはあっても、イベント、ビジネス用途での需要は回復することがない上に、ふだん着需要も従来よりは頻度を抑える傾向が続くことが予想される。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（店長）	・新型コロナウイルスが終息すれば自然に景気は上向くが、感染が拡大すれば現在の状況が続く。
<input type="checkbox"/>	衣料品専門店（総務担当）	・来客数及び買上点数等見てみると景気が良いとは感じられない。新型コロナウイルス禍のなかで外出を控えている方はまだまだ多いため、傾向としては変わらない状況が継続すると考えられる。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（従業員）	・車両販売に限れば、長納期が解消されつつあるので売上はある程度上がるが、受注は若干伸び悩みしているので、上期は現状維持である。
<input type="checkbox"/>	乗用車販売店（本部）	・新規客自体は歓迎できる動きを示しているが、全体を大きく底上げするまでの勢いはない。カンフル剤としての車販イベント等を大きく打って出たいところだが、依然として各社様子見の状況である。
<input type="checkbox"/>	住関連専門店（経営者）	・新型コロナウイルス感染症が終息しないことには、どうにもこうにもならない。
<input type="checkbox"/>	その他専門店〔酒〕（経営者）	・新型コロナウイルスの影響がある限りは大きく変わらない。商売も在宅の消費者を対象にしたものにシフトする等工夫もするが、売上減をカバーするのは難しいとみている。
<input type="checkbox"/>	その他専門店〔靴〕（従業員）	・新型コロナウイルスの終息が見通せない状況なので、何ともいえないが、新型コロナウイルス発生以前の状況に戻るには時間が掛かるとみている。
<input type="checkbox"/>	その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・今後の見通しが全く立たないなかでは購入意欲は湧いてこないため、現在の売上がない状況は続くのではないかと。特に企業はどこも影響を受けているなかで経費削減を行うことは間違いなく、あらゆるものの動きが悪くなると予想される。

□	その他専門店 [ガソリンスタンド] (営業担当)	・大きなイベントなどもなく大きな回復要因もないことから、現状水準のまま推移すると予測している。
□	高級レストラン (スタッフ)	・8月は売上、来客数共に前月より伸びている。9月以降も現状の売上で推移するとみているが、夜の来客数がなかなか伸びず、横ばいである。単価の低いランチ売上が多少の増加になるくらいだろう。ディナーはアルコール飲料の売上が上がってこないため厳しい。
□	一般レストラン (経営者)	・新型コロナウイルス感染症の治療法が確立されていないこともあり、飲食店への来店への不安が拭えない限りは、客が戻るといことは当面ないとみている。
□	観光型旅館 (経営者)	・新型コロナウイルスの影響はなくなるので、予約も様子を見ながら直近が多く、先々の見通しは不透明である。プラス要因のGo To Travelキャンペーンも大きな効果とまではいっていないようである。
□	観光型旅館 (スタッフ)	・Go To Travelキャンペーン、新型コロナウイルスの状況により、旅行者数が変わってくるとみている。
□	旅行代理店 (従業員)	・新型コロナウイルスの終息がまだみえず、感染者が一定数の高止まりになっている状況を勘案すると、ワクチンができるまでの一定期間は、景気の底の状況が続くと予測している。しかしながら、新型コロナウイルスの新たな感染者が減少に向かえば、Go To Travelキャンペーン効果と連携し、景気が上昇する可能性がある。そして、その方向に向かってくれることを祈念している。
□	旅行代理店 (従業員)	・新型コロナウイルス感染症が終息しない限り、国内旅行需要は近隣県移動中心であり、長距離需要の発生は見込めない。海外旅行需要においては渡航制限解除までは売上が見込めない状況であり、厳しい状況には変わらない。
□	タクシー運転手	・新型コロナウイルスに加えインフルエンザの流行時期に入るので、外出控えが強くなることが予想される。デリバリー業、ネット販売業は上向きになるが、それ以外については平行若しくは下降ラインを描くことになり、社会全体の変化はないと推察する。
□	通信会社 (営業担当)	・すぐに好転するような材料に乏しい。
□	通信会社 (営業担当)	・放送、通信共に使用頻度が上がっているため、解約者が大幅に減少している。個人消費は伸びているが、飲食店などの店舗での利用者は若干であるが減っている。新規サービスエリアからの加入者は順調に伸びているので、全体としては現状維持が続くと予測している。
□	観光名所 (職員)	・やはり景気の回復に関しては観光業が最後に回ってくるのではないかと。政府のGo To Travelキャンペーンは全く何をやっているのか分からないような状況で、関東方面の客、特に東京由来の客が少なすぎて、なかなかその効果が現れていない。この状況が続く限り、明るい兆しは見えてこない。特に、商品管理、発注管理、賞味期限の管理と管理に回る労力が大きく、売上よりも店をどう維持していくのが大切になってきている。大変厳しい状況は変わらない。
□	観光名所 (職員)	・早々に新型コロナウイルスの影響が軽減されるとは考えにくく、この状態はしばらく続くとみている。
□	競艇場 (職員)	・営業再開してから徐々に前年並みの売上が戻ってきている。しかし、特段イベントなどを計画しているわけでもないため、今の売上がキープするのがやっととみている。
□	美容室 (経営者)	・前月、今月と来客数は前年比85%くらいである。新型コロナウイルスワクチン開発のめどが立たない限り、この状況はしばらく続く。
▲	商店街 (代表者)	・8月以降、県内の新型コロナウイルス感染者数が増加している。Go To Travelキャンペーンで景気が回復基調に進むとみていたが、足踏み状態で厳しい状況が続くことが予想される。
▲	商店街 (代表者)	・寒くなると新型コロナウイルス感染の拡大が心配である。
▲	一般小売店 [酒] (経営者)	・飲食店が良くならないと景気は良くならない。
▲	スーパー (経営者)	・Go To Travelキャンペーンやお盆の帰省の影響が県内り患者の増加という形で少しずつ出てきている。来店頻度が下がっており、まとめ買いもそれほど多くない。

▲	スーパー（営業担当）	・新型コロナウイルス禍のなかで外出自粛や買物回数を控える傾向は継続するとみている。また、新型コロナウイルスの影響で個人収入が減少し消費が冷え込むことが想定されるので、今後の景気はやや悪くなると予想される。
▲	スーパー（営業担当）	・大雨の影響、青果物の不作、観光客の減少が地域経済に負の影響をもたらす。食費への支出は緊縮に転じ、価格競争が激化するのではないかと懸念している。
▲	コンビニ（エリア担当）	・10月のたばこ増税前の駆け込み需要で9月の売上は上昇する。しかし、10月以降のたばこ販売数減少により、来客数減少が想定される。
▲	コンビニ（店長）	・影響を受けていない業界もあるようだが、失業している方も大分増えてきているようである。また、イベントがないので特に土日が大変である。
▲	衣料品専門店（店長）	・緊急事態宣言の解除前までは相対的に来客数は悪くはなかったが、解除以降は緩やかに下降してきている。新型コロナウイルスの感染状況や認識が変わっていった、世の中がもう少し動き回ろうという動きにならない限りは上向きになる要素はない。7月上旬ころから下降気味になってきている。
▲	家電量販店（店長）	・上半期は新型コロナウイルスバブル、いわゆる給付金での底上げ、猛暑でのエアコン需要などが寄与して売上が上がった。しかし、年末に向けて、暖房商品が売れるまでの時期は景気も含めてやや悪くなるとみている。
▲	家電量販店（店長）	・新型コロナウイルス感染の拡大が予想され、それにより緊急事態宣言発令も考えられるため、来客数が伸びる可能性は低い。
▲	家電量販店（従業員）	・6～8月のプラスの分、9～11月は反動減が出ることが予測される。あとは政府の経済対策の効果によって変わってくる。
▲	乗用車販売店（従業員）	・新型コロナウイルスの影響で冬のボーナスが出ないという法人が出てきていることで、個人の買い控えが増えてきている。
▲	住関連専門店（経営者）	・新型コロナウイルスで商店街が閉まっているところがある。
▲	その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・県内での新型コロナウイルス感染者の増加に伴い、自粛の動きが出てくることが予想される。
▲	高級レストラン（支配人）	・新型コロナウイルス感染者数が多くなると利用控えが増えてくる。大きいパーティーが入ってこないというのが現状なので、このまま小パーティーのみの集客になる。大きいパーティーが入るまで悪い状況は続き、さらに、小パーティーの需要もどんどん悪くなってくると予想される。
▲	通信会社（営業担当）	・大学のオンライン授業も後期が決定しており、関連している業種も厳しい状況で体力勝負になっている。中小企業においては、柔軟な経営方針の転換と方向性が見えないため先行きはやや悪くなる。
▲	通信会社（営業担当）	・新型コロナウイルスの影響でますます悪くなる。
▲	通信会社（営業担当）	・現在の新型コロナウイルスの発生状況や地域企業の動向を考慮すると、地域の景気は悪化することが予想される。
▲	遊園地（経営者）	・一部団体客が戻ってきてくれる期待はあるが、新型コロナウイルス第3波となれば厳しい。
▲	その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・お盆や夏休みで全国に拡散してしまった新型コロナウイルスが、今後どのように落ち着いていくのかによる。
▲	設計事務所（経営者）	・官公庁発注案件が減少している。また、オフィスビルやインバウンド関係の民間建築の中止や延期が続いており、全体的な建物需要が減少している。
▲	その他住宅〔リフォーム〕（従業員）	・特別定額給付金の特需効果がなくなる。
▲	その他住宅投資の動向を把握できる者（住宅展示場運営会社）	・イベントの実施が難しく、客の滞在時間、全体の来場者数が減少すると予想している。
×	商店街（代表者）	・8月の売上状況が下降気味になってきている。その後の資金繰りなどのため9月はかなり悪くなってくるとみている。また、企業関係もほとんど動いてこないため、かなり悪くなると予想している。
×	商店街（代表者）	・秋の恒例行事の中止も決まっている。

	×	一般小売店〔医薬品〕 (経営者)	・現首相の退任が報道されている。首相の経済政策は厳しい状況のなかでバランスの取れたものだった。今後の政策担当者に対する不安が表面化した場合や現実にはバランスを欠いた施策がされた場合には、国内経済は一気に難しい局面となるのではないかと。外交上の不安も悪影響となるだろう。
	×	スーパー (経営者)	・新型コロナウイルス禍で雇用が不安定になり、なおかつ可処分所得が減少し、酒税やたばこ税が増税になるという状況のなかで、消費者心理は極めて冷え込むと予想される。また、人の移動もまだ制限されているためになかなか金が回らない。
	×	コンビニ (店長)	・秋から冬に向かうなか、新型コロナウイルス感染拡大の不安感が強まる。
	×	一般レストラン (経営者)	・新型コロナウイルスが終息しなければ夜の街全体が元には戻らない。将来の予測が全然できない。
	×	一般レストラン (経営者)	・新型コロナウイルスのワクチン開発、治療法の確立がない限り、来客数激減の状態は永遠に続く。
	×	一般レストラン (経営者)	・農業従事者が多いエリアなので、例年お盆が過ぎると米や果樹の世話に追われて外食は少なくなる。約3か月の間、夜の部は暇になってしまう。
	×	観光型ホテル (経営者)	・例年であればこれから団体旅行のシーズンに入るが、今年は新型コロナの影響で見込めない。
	×	タクシー運転手	・新型コロナウイルスの終息がみえず、対人の仕事は先々の展望が全くない状況である。
	×	通信会社 (営業担当)	・今後、冬季シーズンに向け新型コロナウイルス感染症やインフルエンザの大流行が予想され、緊急事態宣言が発出されれば現状よりもっと景気は悪化すると予想している。
	×	テーマパーク (職員)	・取引先もかなり苦勞している。下期は通年上期よりも全てにおいて低くなるので、景気において期待できない。
企業 動向 関連 (東北)	◎	—	—
	○	農林水産業 (従業者)	・8月の天候が良かったので、果物は全般的に甘みもあり品質が良くなっている。これからの果物販売単価に、8月同様大いに期待が持てる。
	○	食料品製造業 (経営者)	・小中学校の修学旅行の予約が入っていることや、仕事による出張者が少しずつ回復していることにより、土産や飲食の需要を見込んでいる。
	○	金属製品製造業 (経営者)	・受注は上向いてきたが、一方で新型コロナウイルスの影響が地方にも出始めている。地元でも感染が拡大し、感染の不安から外出を控える人が増えている。景気が良くなってほしいが、感染拡大で一気に落ち込む可能性もある。
	○	建設業 (従業者)	・公共工事はコンスタントに出件しており、一方で契約までに遅れが生じていた民間案件も、徐々に契約までの道筋が見えてきている。
	□	食料品製造業 (営業担当)	・新型コロナウイルスの影響がなくならない限り、景気の悪い状況に変わりはない。
	□	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	・12月のイベントの中止が決まっており、当分は厳しい状況が続く。
	□	電気機械器具製造業 (営業担当)	・新型コロナウイルスが終息し経済が回復するのは、年単位で先の話になるとみている。
	□	建設業 (企画担当)	・新型コロナウイルスに対するワクチンや特効薬が開発されない限り、景気状況が劇的に回復することはないと推察する。しかし、業種によっては回復基調となっており、景気としては現状と大きく変わらないのではないかとみている。
	□	通信業 (営業担当)	・電子媒体等を駆使して間を空けずに、継続して客との接触を試みるようにしていく。
	□	通信業 (営業担当)	・働き方改革推進支援助成金の影響でテレワーク環境構築を考える取引先は増えたが、助成金の条件などからなかなか受注には至らないケースが多い。
	□	金融業 (広報担当)	・新型コロナウイルス禍の影響は現状水準が維持されるものと見込まれ、小売業、飲食業にも客足は戻りつつある。一方で、観光業、宿泊業は大規模な夏祭りが中止された負の影響をリカバーしきれないまま推移するものとみている。
	□	広告業協会 (役員)	・秋冬の新型コロナウイルス感染状況が見通せないなかで、ウィズコロナで販売促進キャンペーンを計画するも、手探り状態で、実施に二の足を踏む企業も多く見受けられる。
□	広告代理店 (経営者)	・新型コロナウイルスの影響が長引くことが予想される。	

	□	経営コンサルタント	・各種給付金、交付金の効力がはげ落ちる時期になり、体力の乏しい企業にとっては正念場となる。
	□	その他非製造業〔飲食料 品卸売業〕（経営者）	・出張や旅行などによる県外からの人の流入は見込めない。また、県内在住者も旅行や外食を控える傾向は変わらない。
	□	その他企業〔協同組合〕 （職員）	・依然として同業他社との価格、納期競争が続いており、厳しさが増している。当然受注案件が薄く、雇用調整が続いている。
	▲	農林水産業（従業者）	・長雨の後の猛暑と厳しい日照りにより、作物が生育不良になっている。
	▲	食料品製造業（経営者）	・9月からは秋の観光の土産需要があるが、新型コロナウイルスの影響で厳しい状況が続くと予想される。
	▲	出版・印刷・同関連産業 （経理担当）	・新型コロナウイルス感染予防のため、飲食業への人出が減少したままとなっていて、その影響で不景気が続いている。広告や印刷物への投資が減ったままで、全産業の低迷が続くそうである。
	▲	電気機械器具製造業（企 画担当）	・米中貿易摩擦の影響が改善する兆しが見えない。
	▲	金融業（営業担当）	・新型コロナウイルス感染の収束がみえない限り、厳しい状況が続く。
	▲	広告代理店（経営者）	・年末に向かって新型コロナウイルス禍が拡大した場合には、更に受注が減ることが予想される。また、この状況の改善要素が全く見当たらない。
	▲	司法書士	・新型コロナウイルス禍で住宅展示場の来客数は減り、販売戸数も伸びていないとのことである。
	▲	公認会計士	・新型コロナウイルスが落ち着かないと、持続化給付金等の国の援助があったとしても一時的で、飲食や小売関係の業績回復は厳しい。店仕舞をする企業が増加し、全体としての景気は悪化するとみている。
	▲	コピーサービス業（従業 員）	・新型コロナウイルスの終息がみえず、先行きが見通せない状況である。仕入先も営業時間の短縮や、配送コストの見直しなど厳しい条件が増えつつある。新たな環境下で売上拡大を考えないと、このままギリ貧になっていく可能性がある。
	▲	その他企業〔企画業〕 （経営者）	・住宅は契約まで長丁場なので、今の出足だと数の確保が極めて難しい。踏ん切りの付かない見込み客の中には新型コロナウイルスのせいだと話す人もいるが、それがあながち逃げ口上だとは思えない。
	×	窯業・土石製品製造業 （役員）	・公共工事、民間需要も低調で、東北全体として7年連続前年実績割れは確実な状況である。コストが上昇しているが価格に反映されていない。物価は上がるが所得が上がらないので消費も低調である。新型コロナウイルスの感染拡大による自粛ムードも影響している。
	×	輸送業（経営者）	・元々主要製造業取引先の場合は一昨年から減産をしていたが、新型コロナウイルスの影響を受け更に減産をするという、ダブルパンチを受けたような状況である。その他の貨物の売上減はほとんど新型コロナウイルスの影響とみている。ワクチンを接種できる状況にならないと、景気回復は難しいのではないかと。
	×	その他非製造業〔飲食料 品卸売業〕（経営者）	・新型コロナウイルスに対する不安が相当強く、なかなか外に出て自由に買物できないといったことが一般的にいわれているが、実際、新型コロナウイルス感染が収束するまで購買力が増すことはない。
雇用 関連 (東北)	◎	—	—
	○	人材派遣会社（社員）	・求人数、求職者数共に増加が見込める。
	○	人材派遣会社（社員）	・新型コロナウイルスの影響に底打ち感があるため、緩やかに回復していくと予測している。
	□	人材派遣会社（社員）	・当面、9月末の契約継続に全社挙げて注力している。新型コロナウイルス禍の中途解約は止まったので、いかに減少幅を最小にするかに集中している。現状維持が目下の目標となる。
	□	人材派遣会社（社員）	・新型コロナウイルス禍に好転の兆しが見えない限り、変わらないか、むしろ悪くなる。求人をする業種は限られており、求人がどんどん増えていく見込みがない。ワクチンができるまでは変わらない。

□	新聞社 [求人広告] (担当者)	・ 県内のほぼ全てのエリアにおいて、秋口の祭りやマラソン大会などのイベントの取りやめが多く、低迷ムードは年内一杯続きそうである。新型コロナウイルスのワクチンや薬などの開発が早まらなければ、第3波の可能性も否定できず、上向き要素が見当たらない。
□	職業安定所 (職員)	・ 企業は特例措置が拡充された雇用調整助成金を活用して、失業予備軍といわれる休職者の解雇を何とかしのいでいるといった印象が強い。
□	職業安定所 (職員)	・ 雇用調整助成金の申請数が減るか増えるかは分からないが、各社とも雇用調整は行っている。
□	学校 [専門学校]	・ 新型コロナウイルス感染症の影響は今後も続く、若しくは拡大する可能性があるため、景気の低迷はこのまま続くと予測している。
▲	人材派遣会社 (社員)	・ サービス業や飲食業の業績が戻らず、店舗などを閉める動きが出てきている。店舗を閉めることによって人員が余り、雇用が生まれなくなってきている。また、建設業も先の受注が細っているので、新しく人を採用するという動きは見られない。よって、今後は今よりも少し悪くなる見通しである。
▲	人材派遣会社 (社員)	・ 求職者の動向も、派遣社員受入枠のこれ以上の増加が果たしてあるのかについても、新型コロナウイルスの影響で不鮮明感が増している。
▲	アウトソーシング企業 (社員)	・ 現状、新型コロナウイルスの影響がまだまだある。
▲	新聞社 [求人広告] (担当者)	・ 求人業種の主流である流通、観光、サービス等の業種は接客が基本であるため、ウィズコロナの時代にどこまで耐えられるのか、正念場を迎えている。国のGo To Travelキャンペーン政策に頼るところが大きいですが、回復までには至らず、求人数の低迷は廃業も増えればますます深刻になることが予想される。
▲	職業安定所 (職員)	・ 助成金などの申請手続きをしているものの、受注や売上減少が続いて雇用調整をせざるを得ない企業が出てきている。
▲	職業安定所 (職員)	・ 建設業等の一部の業種を除いて、ほとんどの業種で求人数の減少傾向が続いている。この傾向はしばらく変わらないと予測している。
×	人材派遣会社 (社員)	・ 現状改善の兆しが全く見えない。
×	新聞社 [求人広告] (担当者)	・ 新型コロナウイルス感染拡大の影響が続く。