

4. 南関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		商店街（代表者）	・あまりに緩やかな動きでの回復であることと、世間の風潮が今一つなのが入り混じり、回復の実感がないが、実際の数字は緩やかに上向きである。
		一般小売店〔家電〕 （経理担当）	・年末に掛けて、液晶テレビの潜在的な購買客が増えると期待している。
		一般小売店〔文房具〕 （経営者）	・11月になると年賀状の印刷という一大イベントがあるが、同業者が少ないのは大変有利なことなので、期待している。
		百貨店（総務担当）	・昨年度の米国の大手金融機関の破たん以来、低迷していた消費動向が一回りしてやや持ち直すと期待している。
		コンビニ（商品開発担当）	・仕掛けた企画に少しずつだが売上が付いてきている。
		家電量販店（経営者）	・昨年の年末商戦は、米国の大手金融機関の破たん直後で激しく落ち込み低迷した。今年はエコポイント制度による押し上げ効果もあり、対象商品を中心に期待できる。また、長期低迷が続いていたパソコンも新OSの登場で活気が戻る。
		家電量販店（店長）	・エコポイント制度による駆け込み需要が発生する。
		家電量販店（営業統括）	・徐々にではあるが企業業績が上向いてきている。雇用の安定にどこまで波及するか不透明ではあるが、少しでも明るい話題を消費者も望んでいる。ボーナス支給のタイミングで、政局の安定と景気の先行きに明るさが見えれば、消費を我慢してきた消費者が、買物を行うきっかけ、理由づけとなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・補助金制度やモーターショーの影響で、駆け込み受注がある。法人や一般ユーザーも少し動き始めているので、まだここ2～3か月は伸びる見込みである。
		その他小売〔ゲーム〕 （統括）	・先月下旬に、業界の一番大きな展示会である東京ゲームショウが行われた。コントローラが不要であるなど、ざん新なゲームが出展され、目を引いていた。実際の発売が今冬かどうかははっきりしないが、技術革新でハードが新しくなり、ソフトがその技術を応用した新しい仕様のゲームを開発することに期待が高まっている。
		一般レストラン（経営者）	・給料日後は来客数が増加しているので、年末に掛けて宴会数も増える。
		スナック（経営者）	・これから11、12月に掛けて飲む機会が多くなる。少し予約も入っているの期待したい。
		タクシー運転手	・これから年末に掛けて景気の良い話が聞こえてこないが、エコカー減税が延長されれば、自動車産業が良くなり、少しは師走にふさわしい雰囲気になるように思えるので、期待している。
		観光名所（職員）	・昨年11月の実績はかなり良かったので、来月以降は旅客数がかなり伸びて、そのまま維持できると見ている。
ゴルフ場（支配人）	・近隣のゴルフ場の来客数がやや持ち直している。料金を落としての集客ではあるが、来客数が増加していることは確かである。		
その他レジャー施設 〔ホール〕（支配人）	・まだ失業率が高く、買い控えの状態でもあるが、近隣のショッピングセンターは衣類、食品、飲食共に回復しつつあるので、年間の販売計画を達成しようということである。話題の施設でもあり、積極的な販促活動を継続している結果のようでもあるが、傾向としては良い方向にある。		
その他レジャー施設 〔スポーツ施設〕（支配人）	・スポーツ施設の問い合わせや、宴会の予約が増加してきている。		
その他レジャー施設 〔アミューズメント〕 （店長）	・冬休みには当店客層と関連が強い映画等の公開が相次ぐよううで、運動して来店、利用が増えるきっかけになると見込んでいる。		
住宅販売会社（従業員）	・昨年とは違い、今年は例年のように年末、年度末に向けての動きが期待できると思われるため、景気はやや良くなる。新築建売業者も新規の土地購入をし、年度末に向けての供給を準備しているようである。今仕入れている物件は現在の市場に合った価格で仕入れているため、販売単価は下がるが利益はきちんと出せる物件となっている。新築マンションの供給が無くなり、建売業者が土地を購入しているため、仲介業者も非常に期待している。		

変わらない

一般小売店〔家電〕 (経 理 担 当)	・暮れに向かって売出しもあり、エコポイントが付与されるうちに、という勤め方をしていくつもりだが、今のままの状態が続くのではないかと見ている。
一般小売店〔生花〕 (経 営 者)	・必要な物は買うが、し好品はあまり買わないという客の買物に対する姿勢はこのまま続いていく。
一般小売店〔家具〕 (経 営 者)	・最近、特に新しい商品が売れず、修理等の依頼が多くなっているため、このままだとまだ節約ムードで良くなる気はしない。
一般小売店〔衣料・雑貨〕 (経 営 者)	・好天が続き、暖かく、厚物の売行きは良くないが、薄手の物はよく売れている。歳末大売出しや旅行シーズンが近くなるので、厚手の冬物の売行きが心配である。天気次第である。
一般小売店〔印章〕 (経 営 者)	・業種によっては復活しているところもあるようだが、まだまだ末端の小売は当分底ばいである。
一般小売店〔酒類〕 (経 営 者)	・仕入先が客数減で将来の見通しがつかないため、11月一杯で閉店するという状態なので、良くなるとは思えない。
一般小売店〔文具〕 (販 売 企 画 担 当)	・当社が扱う文具や事務用品、コピー機、スチール家具など、景気が悪くなった当初は、コストダウンのための設備投資ということもあったが、もう大体一巡した。景気が良くなってからも下流にある業界なので、もうけが出るまでには時間が掛かる。
百貨店(売 場 主 任)	・各企業におけるボーナス削減等の影響もあり、年末商戦及び年明けのクリアランスセールはまだまだ厳しい状況が続く。
百貨店(総 務 担 当)	・直近の売上数字で判断しても、回復の兆しはみられない。
百貨店(総 務 担 当)	・政治の変化への期待はあるとはいえ、雇用環境や景気は依然良くなっていない。具体的な売上高、失業率についても、底を打って下げ止まっているという状況が向こう3か月も続くと思われるため、小売業も当面、回復基調は見られない。
百貨店(企 画 担 当)	・政策変更に対する期待感がある一方で、企業業績の大きな回復は見られず、冬の賞与も軒並み減少の状況である。サラリーマン世帯の多い当地域にあって、良くなる条件は少ない。
百貨店(広 報 担 当)	・冬のボーナスも支給額減少が報道されるなど、景気が良くなる要因が全く見当たらない。特に百貨店は、世の中の景気が良くなりお金が循環し始め、他業種の景気が上昇してから最後に恩恵を受けるので、しばらくは我慢が続く。
百貨店(広 報 担 当)	・米国の大手金融機関の破たんによる影響が店頭で顕著になったのは12月以降のため、それまでは世間で言われているような反動は期待できない。
百貨店(営 業 担 当)	・政治不安は依然としてあり、経済も好転してはいない。顧客心理としては将来に対する不安が大きく、支出を抑えざるを得ない状況である。
百貨店(営 業 担 当)	・高騰と下落を繰り返す株価の変動のように、個人消費も安定せず、いまだ売上上昇の兆しさ見え見えない。しばらくはこの状況が続く。
百貨店(販 売 促 進 担 当)	・年内に景気が良くなりそうな要素が何もない。現状では景気回復は難しい。
百貨店(販 売 促 進 担 当)	・大きいモチベーションとなるセールのタイミングもなく、郊外店マーケットの顧客層は、政権交代に伴う各種控除などの制度変更、インフルエンザなど外的影響への防衛体制で様子見の状態となっている。
百貨店(業 務 担 当)	・前年の今ごろから売上が前年実績に大きく達しない状況が続いており、1年たっても更に悪いという今、2~3か月先を見通しても、政治的に今の経済対策を見る中でプラスになる要素はなかなか見当たらず、販促なども直接売上に繋がらないため、厳しい状況はこのまま続く。
百貨店(営 業 企 画 担 当)	・これからインフルエンザの影響が大きくなると、更なる来客数の減少が予想され、クリスマス、歳暮商戦にも不安が残る。
百貨店(副 店 長)	・客は買物に慎重である。
スーパー(店 長)	・現在、客は安い物でも必要以外の物は買わない状況である。トイレットペーパーやティッシュペーパーを198円や178円で安売りしても、思うように買わない、今家にあるからいらぬ、と言われる状況なので、3か月後も同じような形で推移すると思われる。なかなか売上が上がらず、利益が出ない状況はまだしばらく続く。

スーパー（店長）	・値下げに対する消費者の動きがなかなか変わってこないの で、このまま消耗戦になると思われるが、単価ダウンは企業 の存続にかかわる問題になってくる。
スーパー（統括）	・来客数は減っていないが、競合との価格競争などで単価が 落ちている分、数を売っても売上が予算に達しない、昨年比 でマイナスという状況が続いている。
スーパー（仕入担当）	・価格を下げて販売してきた商品の単価は戻すことができ ず、客単価も低下したままで、売上は前年度の水準をクリア できない。
コンビニ（経営者）	・これからますます寒くなり、例年寒くなると来客数は減少 してくるが、歳末商戦や年賀状印刷、ケーキ販売など平年ど おりやりたいというのが率直な気持ちだが、そのようなところ にお金を使える客が増えているのか減っているのかという 点に不安が残る。
コンビニ（エリア担 当）	・前年割れへの対策をいろいろと実施するが、セールへの反応 は良いもののセール後にそれを維持できていない。異業種含 め、低単価の影響が客単価だけでなく客数にも響いており、 即効性のある対応は見付からない状況である。
コンビニ（商品開発担 当）	・消費が活性化されるプラス要因がない。ボーナス減額等、 マイナス要因がクローズアップされ、消費が好転する期待を するのは難しい。
衣料品専門店（経営 者）	・低価格競争のなか、いかに他のサービスで販売するか、厳 しい状況が続く。
衣料品専門店（店長）	・前年比で単価は下がっているものの、数量は下げ止まって きている。高速道路料金引下げにより土日の客数は少ない が、平日は若干増えている。
衣料品専門店（営業担 当）	・年末を控えて少しずつではあるが、売上が伸びていく。
家電量販店（統括）	・エコポイント制度があるために駆け込み需要があり、来年 4月以降は不透明である。政策が延長されるかどうかにか かっている。
家電量販店（副店長）	・1か月から1か月半先は年末商戦での大きな売上が見込め るが、年明け以降は客の購買意欲も落ち着き、現状と変わら なくなる。
乗用車販売店（経営 者）	・整備は順調に入っているが、販売は芳しくない。政府のエ コカー減税によって大分販売も回復してきているが、もし、 このエコカー減税が廃止されたら、大変なことになる。
乗用車販売店（経営 者）	・チラシやダイレクトメールでの客の反応が無い。先行きが 不安である。
乗用車販売店（営業担 当）	・年末に向けて、財布のひもが固くなったように見受けられ る。
乗用車販売店（渉外担 当）	・今後、予見される販売に関する諸条件が特段、現在の基調 を好転させるものとは受け止められないため、変わらない。
その他専門店〔雑貨〕 （従業員）	・景気回復の起爆剤となるようなイベントが無いので、変わ らない。
その他専門店〔服飾雑 貨〕（統括）	・来客数は順調であるが、客単価は低調である。
高級レストラン（支配 人）	・受注に至るかどうかは別にして、会合の問い合わせ等は確 実に増えてきている。ただし、赤字幅が縮小した程度という 企業も多く、集會合にとって不利なインフルエンザのまん延 などもあり、先行きはまだ不透明である。
一般レストラン（経営 者）	・法人も不景気なので、今年は忘年会をやらないという声も 実際ちらほら聞こえてきている。これから2、3か月先は今 よりもどんどん冷え込むような気がしている。客の厳しい状 況を身にしみて感じている。
一般レストラン（店 長）	・近隣の新しいビルのオープンに加え、ボーナスも少ないと いう予想が出ているので、年末も宴会が取れず非常に厳しい 状況が続くということは間違いない。
都市型ホテル（スタッ フ）	・現在の状況が当面続く。良くなる要素が見付からない。
旅行代理店（従業員）	・若干上向き傾向にあるものの、まだまだ企業の出張関連の 動きは見られない。
旅行代理店（従業員）	・現在、海外旅行の出国者数が伸びているものの、店頭への 来客数は少なく、売上高も前年の80%程度で推移している状 況なので、変わらない。
タクシー運転手	・これ以上売上が落ちるといったことは無い。乗車率は少しず つ上がると思うが、客の流れを読んだの工夫が必要である。

タクシー運転手	・正月を前にとにかく無駄遣いできないというような状況なので、我々の商売にはプラスにならないような雰囲気が続く。
タクシー（団体役員）	・現在、乗客数、回数共に減少しており、電車がなくなった後も大分落ち込んでいるので、このままの状態だと2～3か月先も変わらない。
タクシー（団体役員）	・タクシー適正化・活性化法の施行により、今後各地域の適正台数が示され、1台当たりの実車率が良くなると思うが、あまり期待できない。今の供給過剰な状態がどの程度解消されるかということと景気対策次第である。
通信会社（営業担当）	・マンションの売行きが悪く、見込み客の住宅への入居は伸びない。中小企業の仕事が減少しているということを知るので、それも原因であろう。
通信会社（営業担当）	・デジタル対策については他社や他業種との競争が激化しており、需要と供給が現状とほぼ同水準で推移すると見込んでいる。
通信会社（営業担当）	・グループ内でデジタル化が終了しているのは半数の局しかなく、下期も現在と同様の状態が続く。
通信会社（営業担当）	・デジタルへの切替え需要は堅調だが、付加的なサービスはいらないと判断する客が増加している。
通信会社（総務担当）	・政権交代の成果が出るのは年度末ごろだと思われるため、年内一杯大きな動きはない。
通信会社（支店長）	・番号ポータビリティによる乗換えの獲得競争が激化しており、その獲得と、旧方式の買換え促進で、当面は横ばいに推移する。
遊園地（職員）	・新規施設の導入効果、最終週以外の週末などが好天に恵まれたこともあって、来園客は前年を上回る状況ではあるが、飲食物販等での支出抑制傾向が続いており、消費単価の伸びはまだ厳しい。
パチンコ店（経営者）	・現在はあまり良くない。2～3か月先は年末になり、普段ならば今よりもっと良くなるどころだが、最近の要素から判断すると、現在の良くない状態と変わらない。
その他レジャー施設（経営企画担当）	・客のニーズに合った商品、サービスであれば、高額であっても客は出費を惜しまないが、そのお金は日々の節約の中からねん出しているようである。
設計事務所（職員）	・民間市場が活発化するような政策がみられないため、景気はやや悪くなっていく。
住宅販売会社（従業員）	・今後のエコ住宅に関連する減税がどのように決まっていくかによって、かなり左右されるところがある。
住宅販売会社（従業員）	・現在の集客状況を見ると相変わらず横ばいである。商談中の内容を見てもユーザーはまだ慎重で時間が掛かっていて、しばらくは期待できない。
住宅販売会社（従業員）	・株価が低迷し、雇用状況が不透明なため、不動産需要は低迷したまま変わらない。
住宅販売会社（従業員）	・今の少ない在庫が今後2、3か月先に急激に増えるというものでもない。少ない中で販売しなければいけないので、今月と変わらない。
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・仕事量が急に増えていくというのは考えにくいので、同じような状況になる。
やや悪くなる	
商店街（代表者）	・客の購買意欲がかなり減退しており、買物に対して非常に慎重である。買上単価もこれまでの平均的な価格から2割ほど下がっている。来客数も減っているため、今後相当頑張らないと昨年の数字を維持することは難しい状況である。
一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・市内にインフルエンザ警報が出されており、動向が心配である。また、マスコミ等で年末のボーナスが15%減とも報道されており、今後消費は鈍くなる。
一般小売店〔祭用品〕（経営者）	・経費削減で支出を抑える傾向が著しい。単価の安い物も買い渋る傾向にある。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	・長い間、売上が前年度、前々年度売上を下回り、業界でも嫌なニュースが多く、厳しい状況に歯止めが掛からない。今後、営業不振の同業者はますます多くなり、持久力のないところは撤退せざるを得ない状況である。
百貨店（売場主任）	・今年は暖冬が予想されるため、防寒アイテムの動きは昨年より更に鈍化する。
百貨店（営業担当）	・回復傾向を期待していたが、予想以上に深刻な状況が続いているため、年末商戦に向け、高額商品の動きにも懸念が残る。特に、お歳暮、クリスマス商戦に大きな影響があると見られ、現状から更に悪化する。

百貨店（営業担当）	・メーカーもこの秋の売上不振で在庫を抱え、現金に変えなくてはならず、次の商品は相当抑えてくると思われる。商品が潤沢になれば良くなることはありえない。	
スーパー（統括）	・新型インフルエンザの影響がより強くなる。	
スーパー（経営者）	・客数減と単価安が非常に響いている。今は上がっている買上点数も今後は下がる傾向にあると思うので、暮れのボーナスの状況にもよるが、更に悪くなるのではないかと見ている。特に、青果、野菜、果物等が相場安になっており、それにつれて他の商品もひきずられるような形になっているので、秋から冬に向けては非常に良くない状況となる。	
スーパー（店長）	・現状、各家庭の収入増は見込まれず、年末に掛けて出費も増えると思われるため、消費に対しては更にシビアになっていく。	
コンビニ（経営者）	・買い控えがまた始まりだしたので、先行きが非常に心配である。今後もしばらく続くのではないと思われる。	
衣料品専門店（経営者）	・大手のボーナスカットや失業率アップなど、将来像の見えない現実に、エコポイントや省エネ関係などの対象でない商品は買い控えられる。	
衣料品専門店（営業担当）	・秋冬物は今では前倒し傾向があり、最近では10月が年間を通して一番売上が取れる月であるため、今後2～3か月は値引き等で伸び悩む。	
乗用車販売店（総務担当）	・減税、補助金制度が浸透し、補助金制度の打ち切りが迫ってくる今後は、台数の増加につながってこない。もっと世間一般が余裕のある生活ができれば、車への関心も増す。	
その他小売〔雑貨卸〕（経営者）	・この冬のボーナスも大幅に削減されそうで、景気の二番底が心配される。	
都市型ホテル（スタッフ）	・企業単位での利用はもとより、組合関係の定期利用の宴会や宿泊も軒並み人数が減少しているので、売上増は望めない。	
都市型ホテル（スタッフ）	・冬のボーナスがまた大幅に減ると、当然消費も落ち込むという流れになる。	
都市型ホテル（スタッフ）	・12～1月の宴会の予約人数が両月共に10%程度減少している。また、仮予約も同様に弱い。宿泊も前年同時期より10%程度予約人数の手持ちが少なく、客はネットで安い宿泊プランが発売されるのを待っているようである。値段を下げないと予約が入らない悪循環に入っている。レストランのクリスマス予約はこれからだが、前年からの「お家でクリスマス」や「おこもりデート」の流れが今年も続くようで、大きな期待はできない。	
旅行代理店（従業員）	・新型インフルエンザの流行次第で来年春の旅行シーズンの動きが決まると思うが、状況は悪くなる。	
通信会社（営業担当）	・大手通信会社が新サービスを開始する予定があり、既存顧客の奪い合いが始まる。	
その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・単価を下げたので多少持ち直した感があるが、単価を下けているので、今後の景気も悪い。	
その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・客との会話から、今後の見通しの暗さ、不安を感じる。経済の復調を期待する見方もあるが、一般の人が感じるまでには時間差がある。	
その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・公共的な事業における発注単価の適正化が行われない限りは、関連で動く事業は非常に大きな影響を受ける。雇用面の確保が可能なのかどうか、適正価格とは何なのか、タクシー等の価格競争でも分かるが、ある程度の需要調整が非常に大事である。	
設計事務所（所長）	・かなりの線まで業者が淘汰されてきており、今までぎりぎりの線で頑張ってきたが、ものすごい低価格の提示が出てきたため、事業はもう一段悪くなりそうである。	
設計事務所（所長）	・新築物件が非常に少なく、今は耐震診断、耐震補強工事等の設計はあるが、先々仕事が無くなっていくという状況である。建築等に関しては、無限大ではなく限りがあるものなので、非常に先行きの見通しが暗い。	
住宅販売会社（従業員）	・展示場への来場者数が減少している。	
悪くなる	商店街（代表者）	・商売に関するイベントをいろいろ組んで働きかけをしているが、それについても客の動きが顕著に現れてこないで先行きが心配である。
	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・冬の賞与も減額と報道されているが、賞与や給与が上がらない限り、景気は良くならない。
	百貨店（総務担当）	・とにかく客が少ない。買上単価が低い。不景気そのものである。

	百貨店（販売管理担当）	・来客数の増加を図ったイベントや販促策を講じるとそれなりに客数増は図れるが、定価品の売行きは鈍く、バーゲンで売上の下支えをしている状況は変わらない。加えて、冬物の衣料品では低価格商品の購買が増えており、おせちなど高単価の季節商材の受注も芳しくないことから、先行きは現状より更に悪化する。
	百貨店（店長）	・企業を取り巻く環境が著しく厳しくなっている。当店の周りでも大手電機メーカーの工場ワークシェアリングが行われており週休4日となっているほか、大手自動車メーカーの工場稼働の凍結等がある。
	スーパー（経営者）	・年末に仕入れる季節商材は前年よりも少なくなる見込みである。
	コンビニ（経営者）	・売上改善のめどが立たず、クリスマス、年末商戦も厳しさが予想される。歳暮ギフトのカatalog発送後も例年になく反応が弱く、苦戦しそうである。
	コンビニ（経営者）	・通行量もさびしく、この先非常に不安である。
	コンビニ（店長）	・競合店の取扱品目が許可制のものが増えていることが一つの原因である。
	衣料品専門店（経営者）	・いろいろな指数で景気が底打ちという情報があるが、実感としては全く良くなっていないし、ますます財布のひもが固くなっているように感じる。
	衣料品専門店（経営者）	・セール控えで客の動きが悪く、数字が懸念される。前倒しセールによる粗利益の低下と実需が無く、冬物処分が次年度まで長期にわたり悪循環となる。デフレ感が強く、多少の値引では客の対応が難しい流れである。
	その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・インフルエンザ関連品が売れているため、前年比100%以上を達成しているが、新型インフルエンザが収束した後は非常に厳しい。特に、今のうちから医薬品の数字をばん回ししないと、この後の花粉症も少ないという予想が出ているため、より苦しくなる。
	一般レストラン（経営者）	・12月は少し良くなるが、1～2月は今よりもかなり悪く、恐らく最低の売上となる。
	都市型ホテル（支配人）	・先々の単価や売上を見ても前年比で悪化している。
	旅行代理店（従業員）	・見積の件数が極端に少なくなっている。飛行機の団体席やホテルの空室が目立ちすぎる。
	タクシー運転手	・依然として景気が上向くような要素が見付からない。また、タクシー適正化・活性化法が出来たが、今後どのように進むか不透明であり、景気の下落が続くものと思われる。警察の取り締まりが厳しく、営業に車を着ける場所もない状況である。
	タクシー運転手	・景気が回復するような要素が全然見当たらない。
	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・景気が良くなる要素がない。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-
	出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・法人関係の設立についてはやや下向きという話が出ているが、個人需要では珍しく象牙の印鑑の注文が4本ほど来ている。現状は月1本か無いので、そうした部分でやや上向きになっている。
	精密機械器具製造業（経営者）	・先週末までの主力取引先情報では、1月までは微増計画であるが、3月は稼働日数の日当たり生産が増産計画の情報をもらい、鋼材の確保をお願いされている。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・政府の方針により中小企業融資が少しでも動き出すことへの期待感があるので、それによってやや良くなる。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・政権交代後もマンション価格に大きな影響は無く安定していることから、マンションオーナーやデベロッパーの住宅提供スタイルの中に、通信インフラの整備が当たり前になりつつあると認識している。今後もこの上昇傾向は継続していく。
	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・受注量が増加する見込みである。
変わらない	食料品製造業（経営者）	・一向に良くなる気配がない。
	出版・印刷・同関連産業（所長）	・現在の状態が1番の底辺だと考えると、まだこの状態は変わらない。3か月先ではなく、来年の年度代わりまではこの状態維持が精一杯ではないか。
	出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・必要なものを必要なだけという傾向になってきているようである。取引先の新規開拓でも反応は今一つで、慎重さがうかがえる。

化学工業（従業員）	・ユーザーが同じ他業種の会社も売上が昨年より激減しているとのことである。マーケットが大きく縮小しており、しばらくは今の状況が続く。
金属製品製造業（経営者）	・良くなってくれることを希望するが、製造業にとっては明るいニュースは少ない。自動車が電氣化されていく中でかなりの部品が無くなる。よく言われることだが、誰もが電氣自動車市場に入れるわけではない。また、耐震基準やCO ₂ 削減目標により国内で工場を新規に建てると海外で建てるより高コストになることから、大手は国内工場への投資を嫌っている。このままでは日本の経済はしばむばかりである。
金属製品製造業（経営者）	・業種によっては引き合いが増えてきたが、見積段階で競合し、価格も厳しく、採算の取れる金額では受注できないことが多い。
一般機械器具製造業（経営者）	・仕事の受注量そのものが基本的にあまり変わっていないので、あまり様子は変わっていない。
一般機械器具製造業（経営者）	・来月の内示がもうすぐ出るが、増えているというような話は全然聞かず、取引先から当分無理という話を聞いている。取引先は7社あるが、皆打ち合わせをしたのではないかと思うほど悪く、困っている。
電氣機械器具製造業（経営者）	・新商品の開発を急いでいるが、まだ完成にこぎ着けるのは先である。完成しても売れるとは限らないが、今はそれを心の支えとしている。それまでは何としても我慢して、しのいでいかなければならない。
電氣機械器具製造業（経営者）	・新政権は中小零細企業の景気が良くなるような対策をいろいろと講じてはいるが、現実の問題として零細企業が忙しくなるような展開まではまだまだ時間が掛かる。とにかく来年春までは、期待できない。
輸送用機械器具製造業（経営者）	・トラックの加工は、材料の動きはともかくとして先月は週休2日と元に戻ったが、10月になるとまた週休3日となっている。このような状況が続いており、悪いまま変わっていない。円高もあって輸出ができないため、年内は良くはならない。
輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先の3か月レポートによると、需要予測はむしろ今よりもやや減る傾向にある。
その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・良くなる要素がない。一進一退の様子である。
輸送業（所長）	・本来年末に向けて受注情報が出始めるころだが、何も情報が入ってこない。したがって、このまま今年が終わってしまう可能性がある。
通信業（経営者）	・政府の政策に期待するが、反映するのは来年4月以降であるため、変わらない。
通信業（広報担当）	・現在の状況から更に悪化する可能性は低いと思われるが、一方で早期の回復も見込めない。
通信業（総務担当）	・新製品を打ち出して秋口から年末に向けての営業活動を展開し始めたが、その反響も強くなく、販売量を増大させるまでの動きが見られない。
金融業（審査担当）	・商店街の景況は依然として厳しく、イベントセールス等を実施しても思うように売上に結び付いていない店舗が多い。
金融業（支店長）	・新政権の独自政策が打ち出されるまで企業も思い切った手を打てないようなので、この状態がしばらく続く。
不動産業（従業員）	・顧客でもある建売業者にも勝者、敗者が色分けされており、買手業者が限定されている。また、価格の下落は相変わらず続いており、インフレ傾向には当分ならない。
不動産業（総務担当）	・テナントから一向に先行きが明るいといった話が入ってこない。今後の景気が良くなる見通しは全く立たない。
広告代理店（従業員）	・取引先の自動車販売会社も新型ハイブリッド車の売上も落ち着き、販売台数増に苦戦し始めている。
広告代理店（従業員）	・売上が落ちた後、減少の底にあるようである。今後増加するような環境ではない。
経営コンサルタント	・これから年末の需要期を迎えるが、消費マインドがかなり落ち込んでいる様子であり、期待ができない。
経営コンサルタント	・中小の貸しビルを7棟持つ不動産会社の現況では、このところ空室率が高まり、後が埋まらないそうである。大手企業が工場、営業拠点など事業所を集約するのと同様の動きが、入居していた中小企業にも押し寄せてきているという。こうした動きは、賃料の圧縮だけでなく、同時に従業員の削減も絡んでいる。雇用の改善は長引きそうであり、もちろん、こうした不動産賃貸業としての業績回復も時間が掛かりそうである。

		税理士	・アメリカでの日本車の売行きが落ちているということで、日本からの輸出、それに対する本社の還元益が落ちている。しかし、中国内部での工業の進め方が順調なため、そちらの益が得られて全体的にはそう変わらない。新政権になり、大きく変わって利益が生まれるかと思っただ、そうでもないようなので、3か月後もそれほど変わらない。
		社会保険労務士	・良くなる要因が、見当たらない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・工場系の景気改善の兆しがまだまだ見えず、この低迷状態がしばらく続く。
やや悪くなる		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・上向きになる材料が見当たらない。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・景気が良くなるどころか、一向に良くなる気配がないことと、二番底が来るのではないかとということで、全体に警戒をする動きに入ってきているようである。
		建設業（営業担当）	・大型物件の見積状況を見ていると、大手、準大手ゼネコンの投げ売りが始まっており、民間の大きい案件になると予算より10%ぐらい下回る見積を出してくる。仕事がないなかでの投げ売りは、景気悪化につながる。
		金融業（渉外・預金担当）	・政権交代の影響が読み切れず、11月以降の状況が不透明である。
		金融業（支店長）	・融資の返済が遅れる取引先が多くなってきている。住宅ローン等の借入で個人の自己破産や延滞も多く、状況はかなり悪化している。ますます状況が良くなっていないなか、昨年度の政府の緊急対策融資の1年据え置きは来月から再来月にかけて返済が始まるので、まだまだ悪化する。
		不動産業（経営者）	・新築マンション1DKペット可物件は、賃料を下げてもはかばかしくなく、深刻である。間取りと設備は年々良くなっていくのに、それに伴って賃料は下げなければ契約できない状況になったようである。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・見積り件数が少なくなり、新規契約の見込みがない。
悪くなる		繊維工業（従業員）	・景気が若干好転しているように報道されているが、一部の産業であって、繊維産業は悪い状態が維持されている状況にある。
		プラスチック製品製造業（経営者）	・今後、発注増の見込みは無いに等しく、原油値上がりの影響が出てきており、材料の値上げ要求が来るのも時間の問題である。
		建設業（経営者）	・公共工事も激減し、民間工事も見送られる案件が多くなってきている。改修工事などは若干あるものの、それだけではやっていけない。これからは小額工事にさえ大手も参入するので、厳しい競争が出てくる。
		建設業（経理担当）	・バブルがはじけた時以上に不安が大きい。地域を見据えた政策を採用して欲しいものである。
		輸送業（経営者）	・年末年始に向けて取扱量の増加を期待したいところだが、消費に力強さが感じられず、二番底への警戒感もあり、悪化の気配を強く感じる。
		輸送業（総務担当）	・出荷量が現状のまま推移していけば、年末年始、年度末にかけて大きな伸びは期待できない。
		広告代理店（経営者）	・引き合いはあっても、何しろ決まらないので、この傾向が続くと3か月後も悪いと思わざるを得ない。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・身近で貸し渋りの話を聞くようになってきている。
雇用関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・年末に掛けては落ちていくばかりだが、来年1月に新年を迎え、今まで試行錯誤していたことがやっと成果が実という会社も多く、新しい分野での事業の展開なども聞いているので、その部分での募集が少し増えてくる。時期的にも、年明けは募集の時期でもあるので、期待している。
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・ここ2か月ほど業績が回復しており、底を脱した感があるため、やや良くなる。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・身近なレジャー関連施設など、この年末年始には積極的な販売促進等で売上増を模索しているところが見受けられる。
		職業安定所（職員）	・年末、年始の購買意欲の上昇が期待できる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・製造業での雇用回復は自動車製造系等に限られている。小売業等はコスト削減を強いられ、雇用回復には至っておらず、依然として大きな改善は認められない。

	人材派遣会社（社員）	・新政権になって1か月だが、特に目立った変化が期待できないということで、しばらくは変わらないのではないかと多い。
	人材派遣会社（業務担当）	・どんなに利幅が少なくても、今はとにかく売上の確保をしていこうという姿勢でどこの企業も対応している。忙しいイコール景気が良い、という図式が全く成り立たなくなっている。どの企業のサラリーマンも猛烈に働き、収入が減るとい現象が当たり前のようになっている。
	人材派遣会社（営業担当）	・人材ビジネスにおける景気回復は、他業界が景気回復した後、半年から1年程度先になる。
	人材派遣会社（支店長）	・自由化業務抵触日の到来が迫っている取引の終了を大量に控えているが、補うための新たな派遣依頼の見込みがない。
	人材派遣会社（営業担当）	・年末ボーナス商戦による短期的な求人期待したいが、昨年の求人数があまり伸びなかったことを考えると、あまり楽観視はできない。引き続き長期的な求人は減少し、それを埋める程度にしか短期的な求人は無いように思われる。
	求人情報誌製作会社（編集者）	・採用マーケットは来年も厳しい状況が続く。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・季節的要因による欠員ニーズで求人件数が増えたケースもあるが、求人企業全体的に業績拡大による人材採用という動きは依然として弱い。
	職業安定所（職員）	・雇用調整に関する助成金の申請事業主の多くは中小零細な製造業であり、今後在庫がはけることによって、幾分かの受注を期待しているが、なかなかその動きが表れない状況が続いている。
	職業安定所（職員）	・企業の採用意欲は依然として低迷しており、年末に向けて雇用調整助成金が切れることにより、更なる失業者の増加も予想される。全体の雇用数が増加しないことには、景気回復は見込めない。
	職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の申請が減る傾向が見えず、好転に至る芽は今のところ見えない。
	民間職業紹介機関（経営者）	・景気の戻りが中途採用の増加に結び付くには、時間と構造的な変革経営が必要である。
	民間職業紹介機関（職員）	・企業側の動きとして、しばらく様子見が続く。
	学校〔短期大学〕（就職担当）	・就職の未内定学生がまだ半分以上いる。以前、学生が採用されていた企業先に電話すると、採用はほとんど無く、また、来年もどうなるか分からないという答えが返ってくる。就職担当としては先が見えない状況である。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・来年度学生向けの求人状況も、今年度と同様に採用見送り企業が多く見られる。
やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・料金値下げや派遣利用人数の縮小が予定されている企業がある。
	職業安定所（職員）	・昨年の新規常用求人数の落ち込みは11月から始まっており、新聞報道でもあったとおり、冬期の賞与の減額が見込まれ、消費が落ち込むと、小売業や運輸業などの年末だけの短期の求人数も減少する。
	職業安定所（職員）	・一般求人も非常に厳しい状況であるが、新規学卒求人、高卒求人が昨年の約半数となっている。また、高校生の就職内定状況が約50%ということで、非常に低調であり、まだまだ厳しい状況である。
悪くなる	求人情報誌製作会社（広報担当）	・全く良くなる理由が見えない。聞こえてくるのはリストラ、経費節減、希望退職などで、ちょっとやそっとでは景気回復などという言葉は使えない。
	学校〔専門学校〕（教務担当）	・採用凍結、見合わせ、中止の企業が続出している。企業も仕事の受注が無く困っているとのことである。