

・景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	家電量販店（経営者）	・エコポイント効果による需要と例年の年末需要が重なることで、薄型テレビの販売量が顕著に伸びる。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・前年の米国の大手金融機関の破たん後、高額ワインなどは全く売れなくなったが、少しずつ動きがみられるようになってきていることから、クリスマス時期などは前年以上の販売量となる。
その他専門店〔医薬品〕（経営者）		・新型インフルエンザの流行に伴い、健康意識が向上していることから、今後についてはやや良くなる。	
旅行代理店（従業員）		・公共事業依存型の法人需要は先行きの不透明感から減少傾向にあるが、企業の間接決算見込みなどから、上期を順調に推移した企業による新規の旅行需要が出てきている。冷夏の影響で不作が懸念された農業、水揚げの順調な水産業の需要も好調に転じてきていることから、今後、冬の旅行需要が期待できる。	
変わらない	商店街（代表者）	・引き続き来客数と客単価が落ち込んでいる状況である。接客のなかで買上率を高め、客単価を上げることに厳しさを感じることから、今後についても厳しいまま変わらない。	
		・今年も暖冬が予想されているが、現在の客の様子から、冬物商戦では防寒物のプライスタウンを待てるだけ待ってから最終的に買うという形になるため、早い段階でバーゲンが盛り上がることにはならない。	
	一般小売店〔酒〕（経営者）	・贈答シーズンや年末を迎えることで売上は増加するが、季節的な要因を取り除くと、実態はそれほど変わらない。	
	百貨店（売場主任）	・秋物のジャケットやコートの販売量は前年を20%上回っているが、単価が低下しており、売上は非常に厳しい状況になっている。今後も単価低下の動きは変わらないため、売上は厳しいまま変わらない。	
	スーパー（店長）	・来客数は微増しているものの、客単価の低下傾向に歯止めがかからない。また、冬のボーナスが減少するとの報道もあることから、厳しい年末商戦となる。	
	スーパー（企画担当）	・平日の買物を手控え、特売やポイントセールに集中する週末に買物を集中させる傾向が続いているなど、客のシビアな購買行動に大きな変化はみられない。今年の年末年始商戦も、必要な物しか購入しない動きや低価格品を購入するために買物期間を集中させる動きがみられることになり、厳しい商戦となる。	
	コンビニ（エリア担当）	・来客数は順調であるが、商品単価は低いままであることから、今後についても変わらないまま推移する。	
	コンビニ（エリア担当）	・自動車関連を中心に製造業は年内回復の兆しがみられるが、前年並みまでの回復は望めない。また、道路補修、橋梁補修工事などの小規模の公共工事は年内は人手不足となるほどの状況であるが、年明け以降の受注がない。年内は何とか良い流れを作れるが、ハードディスカウント業態が伸びている現状から、今後も単価低下の流れが続く。	
	家電量販店（店長）	・エコポイントの付与期限である年度末には駆け込み需要が出てくるが、年内は現状維持が精一杯である。	
	家電量販店（地区統括部長）	・新型OS発売の影響を受けて、年末に向けてパソコンの需要が回復する。	
	乗用車販売店（従業員）	・新型車の受注が期待できるが、その分販売量が増加することにはならない。	
	観光型ホテル（スタッフ）	・旅行客の土産物の購買意欲が低下していることから、今後も変わらないまま推移する。以前はチェックイン後、すぐ売店をのぞいていたが、今は売店に立ち寄り客が減少している。	
	タクシー運転手	・個人消費が改善したようには感じられないことから、今後、電話注文数が増加するような要因が見当たらない。	
	観光名所（役員）	・事業環境に大きな変化がないこともあり、国内客、海外客ともに団体客が増加する兆しはない。週末や連休の個人客に頼る状況が今後も続く。	

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
		美容室（経営者）	・政権交代をしたが、まだこれといった効果が感じられないため、様子見の客が多く、今後も客の購買意欲は現状のまま推移する。
		設計事務所（所長）	・生活必需品や身近なし好品、ぜいたく品に関しては財布のひもも緩み始めているが、住宅においては、現状の先行き不安感がいまだ大きな障害となっていることから、今後も変わらないまま推移する。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・景気回復感も、所得の改善もみられず、デフレ傾向も強まっていることから、今後も客の購買行動は変わらないまま推移する。
		商店街（代表者）	・冬物衣料や冬物用品の売上は増加しても、その他の業種では売上は増加しない。政権交代後の不安要素から、先行きがどうなるか分からないため、お金は使えないという客の声も聞こえてきているため、今後については、やや悪くなる。
		一般小売店〔土産〕（店員）	・今後、新型インフルエンザの勢いが増すことになれば、来道者数がかかり落ち込むことになり、来客数が更に減る。
		スーパー（役員）	・近郊農家の所得減少、サラリーマンの冬季賞与の減少などから、12月商戦は決して良くならない。
		スーパー（役員）	・月末の給料日直後の売上は増加するが、月初め、月中の売上は全く伸びない。冬季賞与の支給額も前年を下回る企業が多いことから、客の財布のひもは固くなる一方であり、2～3か月後に状況が改善することにはならない。
		コンビニ（エリア担当）	・夏場の天候不順の影響で農家を中心とした1次産業の業績が悪く、稲作中心の地域ですでに売上が低迷している。特に21時以降の来客数が大きく減少しており、余暇の外出を控える傾向が強いことから、今後についてはやや悪くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・ボーナスが減少する客が多いことから、12月以降の販売は今以上に厳しくなる。
		高級レストラン（スタッフ）	・今後、新型インフルエンザが流行すれば、観光客の減少につながり、レストランの売上も減少する。
		高級レストラン（スタッフ）	・冬季賞与の減少に伴い購買意欲が減少する。ただ、1月に冬季国体が行われるため、若干の経済効果も生じる。
		観光型ホテル（経営者）	・長引く不況と政権交代による社会不安により、今後も国民のレジャー支出意欲が上向いてこない。更に、大手航空会社の再建問題に伴う航空政策の先行き不安により、北海道向け旅行商品の造成が積極的になされていないことも影響してくる。
		旅行代理店（従業員）	・先行受注状況は、国内旅行が前年の70%、海外旅行が前年の85%と更に下り坂となっている。観光客のみならず、業務出張の旅行も少なくなっている。近隣ビルにパンフレットを配布しても反応は極めて鈍い。企業も年度末の決算に向けて経費削減が進む。
		タクシー運転手	・今年になってから毎月、タクシーの売上は前年比で10%程度下回っていることから、タクシー利用が増える冬期間になっても前年を下回って推移する。
住宅販売会社（従業員）	・年末にかけて、雇用情勢が悪化することになれば、現在失業していない者も、失業するかもしれないという不安感から、長期のローン返済が生じる住宅のような大きな買物を控える傾向が顕著になる。失業率の上昇による消費マインドの悪化が懸念される。		
	悪くなる	百貨店（販売促進担当）	・冬のボーナス支給の見通しが悪いことから、小売全体での冬物商戦は厳しくなる。
企業動向関連	良くなる	-	-
		家具製造業（経営者）	・経済指標は悪くないため、今後、政治が落ち着きを取り戻せば受注は回復する。
		金属製品製造業（役員）	・住宅の建築確認申請件数が少しずつ増えてきていることから、今後についてはやや良くなる。
	通信業（営業担当）	・補正予算の未執行分の事業に思ったほどの中止や削減がなかったことから、今後については、緩やかな上昇傾向となる。	
	変わらない	食料品製造業（役員）	・今後、受注量が増加するような案件が見当たらないため、変わらないまま推移する。
建設業（従業員）		・年内発注予定の公共工事が事業見直しの影響で延期や中止となり、発注準備中の物件のほとんどが新年度の発注となるため、年末にかけて建設業の倒産が多発する。	

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
		金融業（企画担当）	・所得環境、雇用情勢が厳しいことから、年末正月商戦が伸び悩む。景気対策の効果も徐々に薄れることになる。また新型インフルエンザの流行などから、観光関連も弱めの動きが続く。
		司法書士	・今後も不動産の売買やマンションなどの建物建築は増加しないまま推移する。金融機関の貸出も消極的であり、当分は現状維持の状態が続く。
		その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	・消耗資材以外の商品購入や設備投資を抑制する動きは今後しばらく続く。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・公共工事の発注はほぼ終了しており、民間工事についても冬場を迎えて低調となる。また、競争による価格低下で損益面も非常に厳しい。
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・現在の新政権が公共事業の削減を掲げていることから、今後、受注額が減少する。
悪くなる	司法書士	・建物新築の資金繰りのための土地の売り渡し事例も少ないことから、今後、景気は更に落ち込む。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・多くの業種で求人ニーズは改善傾向にある。コールセンターや本州の工場への派遣など、大口の道外案件も動き始めている。貨物運輸業の求人も前年比で6.5%の減少とかなり持ち直してきている。少しずつではあるが、多くの業種で改善の方向に向かっている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・業績の回復が見込めないことから、採用に対しては今月以上に慎重になる。また、不況の二番底への懸念が企業経営を守りの方向に導いており、雇用環境には回復の兆しが見えない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・農業などの1次産業の季節雇用には人材の不足感があるものの、正社員を始めたとした長期的雇用の募集件数が全く増えてきていないことから、今後についてはやや悪くなる。
		職業安定所（職員）	・月間有効求人数の前年割れが続くなど、雇用環境に景気回復の兆しが見えないことから、今後も変わらないまま推移する。
		職業安定所（職員）	雇用保険の資格喪失者数のうち、事業主都合離職が前年から29.3%増加し、14か月連続の増加となったことから、今後についても変わらないまま推移する。
	やや悪くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・企業との情報交流において、景気回復の兆しが見える向きも一部あるが、すぐに雇用促進、拡大という流れにはならない。新卒採用の雇用環境は厳しく、今以上に下降傾向になる。首都圏、北海道に本社を置く企業の採用担当者も同様の見解を持っている。
		人材派遣会社（社員）	・新規の求人が少ないことに加えて、契約を更新しない企業も増えてきていることから、今後についてはやや悪くなる。
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・9～10月と2か月連続で募集広告が前年を3割下回るなど、期待を大きく裏切る状況となっている。例年11～12月は募集広告の総量自体が少ないが、現在の減少傾向は今後しばらく続く。	
	悪くなる	-	-

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	商店街（代表者）	・新規出店により閉店していた店舗のシャッターが上がることから、商店街への集客に期待できる。
		百貨店（営業担当）	・景気は回復していないものの、客の反応には節約の反動や買うきっかけを探す様子が見られる。
		乗用車販売店（経営者）	・冬のボーナスが影響するものの、環境対応車の減税や補助金と新型車投入の効果が続き、販売台数は前年を上回って推移する。
		乗用車販売店（経営者）	・環境対応車への減税や補助金が続くため、年度中は環境対応車の需要が続く。また東京モーターショーの規模は縮小されているものの、開催後の各社の新型販売攻勢による相乗効果も期待できる。
	住関連専門店（経営者）	・取引先では景気が回復している業者も見られるため、今後受注の回復に期待している。	

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
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・先行きは不透明であるものの、インフルエンザ関連や冬期の商品が販売につながり、年末に向けて売上に期待できる。
		一般レストラン（経営者）	・先行きに不透明感はあるものの、通りの往来は回復傾向にあり、客から景気の底打ちの話も聞かれるため、今後の景気回復に期待している。
		観光名所（職員）	・1,000人単位の大きな予約が受注できる見込みであり、予約状況は前年を上回っている。
	変わらない	商店街（代表者）	・景気の低迷が続いて消費者は堅実な消費を取り戻しており、デフレが続くなかで経営の工夫に迫られ、今後も厳しい状況が続く。
		商店街（代表者）	・前月に地元商工会が発売したプレミアム付商品券は、消費者から好評であり、今後の売上に期待できる。
		一般小売店〔書籍〕（経営者）	・公共事業の削減や雇用の低迷などで、消費マインドは冷え込んでおり、今後も競合店との低価格競争が続く。
		一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・製造業の下請会社が多く、景気回復を実感するまでには当分時間がかかる。
		百貨店（売場主任）	・大型催事、お歳暮、クリスマス商戦に期待するものの、消費者の低価格志向にあわせた品ぞろえとなることから、売上の回復には期待できない。
		百貨店（企画担当）	・年末にかけてクリスマスやお歳暮商戦はあるものの、消費者の節約志向が続き、個人消費の低迷が続く。
		百貨店（経営者）	・新型インフルエンザの流行が一段落しても、全体的な景況感は今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（売場担当）	・得意客に変化はないものの、一般客は来店回数、買上点数共に減少しており、不必要な買物を控える傾向が続く。さらに、量販店などでは品質の良い低価格品を提案しており、客の低価格志向による百貨店離れが懸念される。
		百貨店（経営者）	・所得の低迷と低価格競争の影響により、客は必要な物以外の購入を控え、さらなる価格低下を期待して様子見が続く。
		スーパー（店長）	・来客数、買上点数は前年並みで推移するものの、1品単価の前年割れ傾向は今後も続く。年末にかけて、高価格商品の価格下落や買い控えが予想され、売上の低迷が懸念される。
		スーパー（店長）	・景気が良くなる要因がみられず、当分状況に変化はない。
		スーパー（店長）	・前年に比べて来客数の減少を上回って客単価が低下しており、当分この傾向は続く。
		スーパー（店長）	・イベントの期間は売上に期待できるものの、年末商戦まで財布のひもが固くなり、消費が冷え込む懸念がある。
		スーパー（総務担当）	・企業の収益環境と雇用環境は厳しい状況が続いており、商工会が発行したプレミアム付き商品券も効果は期待できないため、当分状況は変わらない。
		スーパー（営業担当）	・製造業の雇用は厳しい状況が続き、消費の回復には当分時間がかかる。
		コンビニ（経営者）	・当店のアルバイト求人には学生よりも30～40代の応募が増えており、所得の低迷や失業者の増加が今後も続く。
		コンビニ（エリア担当）	・デフレの進行、来客数と客単価を改善する有効な策はなく、当分景気が回復する兆しはみあたらない。
		衣料品専門店（経営者）	・客や同業者と話をして、景気は悪いままで回復の兆しはみられない。
		衣料品専門店（経営者）	・一部の企業では業績が回復しているものの、売上の前年割れが続くなか、民間企業の冬のボーナス減額が決まるなど、景気回復の兆しはみあたらない。
		衣料品専門店（経営者）	・当分景気回復には期待できない。
		衣料品専門店（店長）	・価格志向の強い客層と商品の良さを理解して購入する客層とに分かれてきており、高価な商品の購入につながる後者の客層は来客数が減少する傾向にある。
		衣料品専門店（店長）	・冬物バーゲンを計画しているものの、客の財布のひもは固く、値引き商品でも必要な物を選んで買う傾向が続く。
		衣料品専門店（総務担当）	・週末でも売上の低迷が続いており、今後の消費活性化は期待できない。
		家電量販店（店長）	・景気低迷によるボーナス減額の影響から、年末にかけて売上は低迷する。
		乗用車販売店（経営者）	・例年冬期の自動車販売は落ち込むが、国の環境対応車への減税や補助金、及び1月で県の補助金が期限となるため、駆け込み需要により販売台数は好調に推移する。

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
		乗用車販売店（経営者）	・例年同様、冬へ向かう年末にかけて需要が減少し、年明け後には購入予定者の増加が予想される。
		その他専門店〔呉服〕（経営者）	・今後も季節衣料の動きが悪く、客は必要な状況になるまで我慢するため、当分買い控えが続く。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・ボーナスの減額により、本格的な年末商戦の期間も売上は厳しい状況が続く。年末だからぜいたくをするという消費者は減少し、必要最低限の生活水準を守る節約志向は強まる。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・年末に向けて買い控えが弱まり、売上の回復に期待する。
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・政治、経済共に先行きに不透明感があり、地方の販売は厳しい状況が続いているため、同業者では首都圏の販売に力を入れる企業が増えている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・冬場の需要期に向けて原油価格、仕入価格共に上昇傾向にあるものの、末端の販売価格には転嫁できず、需要の減少もあり厳しい経営が続く。長期予報では暖冬であり、灯油の販売にも期待できず、明るさが見えてこない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（営業担当）	・元売業者からは仕切価格で販売されるものの、価格競争により週末のガソリン価格が値下がりするため、適正な利益が取れず、厳しい経営は今後も続く。
		高級レストラン（経営者）	・今後景気が良くなる要因がみあたらない。
		一般レストラン（経営者）	・年末に向けて、出控えや買い控えが強まることから、売上は低迷する。
		一般レストラン（経営者）	・忘年会シーズンに入るものの、予約日は偏る傾向があり、全体的な売上は低調に推移する。
		一般レストラン（スタッフ）	・先行きに変化の兆しはみられないため、来客数は前月並みで推移する。
		その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・1品単価の下落が続いており、景気回復の兆しはみられない。
		観光型ホテル（経営者）	・女性の日帰り客が増加傾向にあるものの、地元客の予約数は前年並みで推移する。
		観光型ホテル（スタッフ）	・得意先の状況は前年より回復しているものの、今後受注につながり販売量が回復するまでには当分時間がかかる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・政権交代による政策の行方や実行力を消費者は様子見しており、景気の低迷や新型インフルエンザの流行など将来の不安要素があり、消費マインドは低迷する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・今後も法人宴会の受注は低迷する。
		旅行代理店（従業員）	・消費者の必要な物だけ買う傾向は、旅行でも顕著に見られるため、景気回復は期待できない。
		タクシー運転手	・ボーナス減額など所得の減少により、乗り控えが懸念される。
		タクシー運転手	・倒産や閉店が続いており、イベント開催や自治体の企業誘致に期待している。
		タクシー運転手	・正規雇用だけでなく臨時雇用も減少している状況が続いており、景気が回復する兆しはみられない。
		通信会社（営業担当）	・ボーナスの減額など所得の伸びには期待できないため、今後も売上は低迷する。
		通信会社（営業担当）	・景気回復の具体的な要因がみあたらないため、当分変わらない。
		通信会社（営業担当）	・即効性のある景気対策の実施でもない限り、景気回復は期待できない。
		通信会社（営業担当）	・景気がよくなるような材料はみあたらない。
		通信会社（営業担当）	・自動車工場の進出に伴う住宅関連の投資に期待感はあるものの、現地企業は投資に慎重な傾向が続く。
		遊園地（経営者）	・冬はシーズンオフになるものの、冬のボーナス減額や新型インフルエンザの流行により、来客数の減少が懸念される。
		設計事務所（経営者）	・小口の受注はあるものの、大口の仕事は低迷しており、今後も先行きは不透明な状況が続く。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・来客数は例年と比べて低迷しており、今後も厳しい状況が続く。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・年末にかけて支出を控えているため、必要な物しか買わない客の傾向は今後も続く。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・客の先行きに対する不安感が増す一方であり、景気が回復する兆しはみられない。
		百貨店（広報担当）	・冬のボーナスの増額は期待できず、消費マインドが低下する。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（経営者）	・新型インフルエンザ流行の不安材料があり、買い控えの傾向が強まることから、売上は低迷する。
		スーパー（経営者）	・消費者の低価格志向の強まりにより、競合店との低価格競争は厳しくなる。
		スーパー（店長）	・低価格商品への客の支持が強く、特売商品も品目を増やしている状況であり、今後も売上は減少する。
		コンビニ（経営者）	・周辺のテナントビルから会社に移転するなど来客数の減少要因があり、客単価の低下が続くことから、今後も売上の落ち込みが予想される。
		コンビニ（経営者）	・年末にかけて失業者の増加が予想され、売上の落ち込みが懸念される。
		コンビニ（店長）	・企業の業績悪化から冬のボーナスは減額され、消費者の低価格志向と買い控えが強まる。
		衣料品専門店（経営者）	・この冬の暖冬傾向と消費者の節約志向により、防寒衣料の買い控えが予想される。
		家電量販店（店長）	・会社の生産調整により所得が減少するなど、景気の悪化により一般消費者の生活はますます悪くなる。
		乗用車販売店（経営者）	・環境対応車への減税や補助金は一定の効果を挙げているものの、年度末に向けて受注の低迷が懸念される。売れ筋の小型車は、販売単価、利益共に低く、客のコスト意識や節約志向の高まりにより、今後も利益の上がらない厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（従業員）	・環境対応車に対する県の補助金の期限は近付いているが、駆け込みなどの販売台数の増加は今後も期待できない。
		その他専門店〔パソコン〕（経営者）	・一部の企業では業績が回復しているものの、周囲の企業へは影響がなく、地方の景気は悪くなる。
		高級レストラン（支配人）	・新型インフルエンザの流行により外出が制限されるなど、外食や出張への影響が懸念される。
		一般レストラン（支配人）	・新型インフルエンザの流行により、今後、来客数の落ち込みが予想される。
		都市型ホテル（経営者）	・紅葉のシーズンに入るものの、客は新型インフルエンザの流行を懸念しており、予約の状況は前年に比べて10%以上の落ち込みが予想される。
		旅行代理店（店長）	・新型インフルエンザの影響から宿泊を伴う個人旅行を控える傾向が続いており、今後の先行受注は前年に比べて67%と減少している。
		競艇場（職員）	・20～40代の失業率や低所得者層の個人消費は今後も低迷し、景気の回復に時間がかかる。
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・冬のボーナス支給以前に、年内の資金繰りも厳しい会社が多い。
	悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者）	・ボーナスの減額などで年末年始に向けて余裕がなくなり、景気は一層悪くなる。
		一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・若年層で定職につかないフリーターが増加しており、所得の低迷により節約志向が強まる。
		一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・所得の減少や雇用環境の悪化により、消費者の財布のひもは固くなるため、消費マインドは低下する。
		スーパー（経営者）	・補助の削減など新政権による政策の変更により、消費者の可処分所得は減少が予想され、当分厳しい状況が続く。
		スーパー（経営者）	・新型インフルエンザの流行や、地元工場のリストラにより雇用情勢が悪化していることから、景気が悪くなる。
		スーパー（店長）	・企業の業績悪化で給料やボーナスが減額されており、消費者の低価格志向と消費マインドの低下により、1品単価、来客数共に落ち込みが懸念される。
		コンビニ（エリア担当）	・所得の減少や新型インフルエンザ流行により、来客数の減少が予想される。また、例年であれば年末年始にかけて客単価は上昇するが、客単価の推移からは回復の兆しはみられず、逆に悪化が懸念される。
		衣料品専門店（店長）	・冬のボーナス減額の影響により、客は初売りなどのバーゲンセールを見据えて、ボーナス商戦の買い控えが予想される。
		家電量販店（店長）	・企業の経営不振による労働者の所得減少など、今後の収入の増加は期待できないため、景気は悪くなる。
		住関連専門店（経営者）	・イベントやチラシ特売も来客数の増加につながらず、年末まで厳しい状況が続く。新政権による政策の見直しが行われているが、停滞感が個人消費に影響して買い控えが強まる。

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（経営者）	・一部の業種で景気が回復しているものの、地方や全体には効果が及ばない。また、低価格品の売上は伸びているものの、低価格志向の助長は売手側の首を絞めかねず、景気回復の兆しはみられない。	
		観光型旅館（経営者）	・予約は土曜日のみで先行予約が少なく、予約全体が低調に推移しているため、年内は前年割れの状況が続く。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・定例となっている大型新年会の取り止め、宴会の人員や予算の削減など厳しい予約状況であり、今後の新規受注は低迷が予想される。	
		旅行代理店（従業員）	・消費者の節約志向と出控えにより、今後の売上は悪くなる。	
		住宅販売会社（従業員）	・今年度内の現場工事分の受注は確保しているものの、翌年度繰越分の受注は見通しが立たない。	
企業動向関連	良くなる	-	-	
	やや良くなる	広告代理店（経営者）	・お歳暮キャンペーンなどの前年実績のない新規の広告受注があり、受注回復が期待できる。	
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・高速道路料金引下げの売上効果は続くものの、年末にかけてのお歳暮やギフトの売上は低迷が予想される。	
		木材木製品製造業（経営者）	・所得の低迷が続き、住宅の受注回復には当分時間がかかる。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・自動車部品の製造は当分回復傾向が続くものの、前年並みの生産量を回復するには時間がかかる。現在の為替水準が続くと、一段と輸出環境が悪化するため、採算面の悪化が懸念される。	
		建設業（経営者）	・公共工事の打切りや民間工事の減少により、今後も受注の低迷が予想される。	
		通信業（営業担当）	・上半期の売上目標は達成しているものの、取引先の反応は厳しく、今後も予断を許さない状況が続く。	
		通信業（営業担当）	・原油価格や日経平均株価の動向などから、景気回復の兆しはみられない。	
		金融業（営業担当）	・先行きが不透明であり、景気回復には時間がかかる。	
		金融業（広報担当）	・政策効果により一息ついた企業と収益環境が一段と悪化している企業があり、今後も同じ傾向で推移する。	
		広告業協会（役員）	・電子看板などの提案で新規広告主の開拓にも取り組んでいるが、マスコミ媒体の広告売上は落ち込んでおり、今後も受注の低迷は続く。	
		広告代理店（経営者）	・景気回復の兆しはみあらず、当分厳しい状況で推移する。	
		経営コンサルタント	・県知事選で主要な選挙が終了したことから、今後、地域経済の雰囲気も安定する。	
		公認会計士	・消費支出の減少が続き、公共工事関係の支出が削減されることから、当分景気は回復しない。	
		コピーサービス業（経営者）	・官公庁の発注停止が続き、建設関連の受注も低迷が予想される。	
		その他企業〔企画業〕（経営者）	・冬のボーナス減少による消費低迷で、取引先の受注回復は期待できない。	
		その他企業〔管理業〕（従業員）	・離職者は再就職先を見つけれない状況が続いており、今後のリストラで離職者の増加が予想されることから、景気の低迷が続く。	
		金属工業協同組合（職員）	・大手の製造業は、社内やグループ企業だけで受注に対応しており、中小企業には受注がまわらず、今後も厳しい状況は続く。	
		やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・豊作のなしは販売価格が前年を下回っており、今後出荷する主力のりんごも販売価格の低下が懸念される。
			出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・取引先は、人員削減などで経費節減に取り組んでおり、受注回復には時間がかかる。
電気機械器具製造業（営業担当）	・好調な大企業でも受注量の減少が予想されており、中小企業の受注状況は今後悪くなる。			
電気機械器具製造業（企画担当）	・冬のボーナスの大幅減額が予定されており、景気は更に悪化が予想される。			
建設業（従業員）	・公共投資、民間の設備投資共に動きがないため、今後の受注量増加は見込めない。			
輸送業（経営者）	・輸送関係では、明るい兆しがみられず、当分厳しい状況が続く。			
新聞販売店〔広告〕（店主）	・新聞購読数、チラシ折込数は右肩下がりが続いており、今後数か月での景気回復は見込めない。			

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
		司法書士	・住宅着工件数、土地の取引件数共に減少傾向にあり、登記所の不動産登記件数は低迷が予想される。
		その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・飲食店は来客数、客単価共に低迷が続き、繁忙期となる年末にかけて需要は落ち込むと予想される。
	悪くなる	繊維工業（営業担当）	・景気の先行きが不透明なため、消費者の購買意欲は低迷が続き、受注の回復は望めない。
		建設業（企画担当）	・新政府の予算見直しにより、公共工事だけでなく民間工事でも先送りが続いており、工事案件の受注も見通しが立たない。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・政権交代後の国や県の雇用促進施策により、今後官公庁からの求人が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・一部の製造業や建設業では受注増により休業が中断され、雇用調整助成金の計画が減少する傾向にある。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・取引先では増員や組織拡大の計画はなく、今後の人員削減の検討をしている。
		人材派遣会社（社員）	・今後悪くなる要因も良くなる要因もみられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・米国の大手金融機関の破たんから1年過ぎ、全国資本の企業では前年に比べて回復しているものの、地方の経済に反映するまでには時間がかかる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・個人消費が若干上向いているものの、企業の採用意欲は低調に推移しており、雇用の回復には時間がかかる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・取引先では、年末年始を乗り越えられるか、予断を許さない状況が続く。
		職業安定所（職員）	・雇用調整を継続する企業は横ばいで推移し、新規申込みの企業は減少傾向にある。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率はわずかに回復傾向がみられるものの、新規求人数、有効求人数共に減少傾向が続いており、今後も厳しい状況は変わらない。
		職業安定所（職員）	・今後も企業整備が見込まれ、有効求職者数は前年を上回って推移することが予想される。
		職業安定所（職員）	・増加傾向の新規求人数も前年を大きく下回る水準にあり、雇用調整を新規に実施する企業からの問い合わせが続いている。
		職業安定所（職員）	・今後も企業整理が続き、求職者の増加が懸念される。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・冬季の求人数は減少する傾向があり、さらに駅前にある商業施設の閉鎖が決まるなど、今後も景気が上向き気配がない。
		職業安定所（職員）	・円高により輸出企業は業績悪化しており、リストラを実施した企業では再度のリストラの検討をしている。
		職業安定所（職員）	・雇用調整を実施する企業や解雇などの相談件数が増加する傾向にある。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・先行きが不透明な状況であり、今後も派遣業の厳しい状況は続く。
		アウトソーシング企業（社員）	・例年受注している業務が減少しており、今後も受注の減少が予想される。

3. 北関東（地域別調査機関：（株）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	コンビニ（経営者）	・お歳暮やクリスマス、年末年始といったイベントが目白押しであり、積極的な品ぞろえ、接客など日々の細かい対応をすれば、この好調を維持できる。
		一般レストラン（経営者）	・年末に向かって予約も増えており期待している。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・エコポイント効果がある。
		家電量販店（店長）	・エコポイント次第だが、地上デジタル対応テレビ等の映像関連は好調に伸びる。しかし他のエコ商品は買換えが若干早まるだけで、エコポイント制度終了時に反動が来る。
		観光型ホテル（営業担当）	・底が見えたとは言え、地方ではまだまだ大不況の余波を感じることがある。新政権への期待も含めたいうだが、好結果となって現れたものは一時的なものにならないよう、更なる企業努力も必要である。

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
		その他サービス 〔フィットネスクラブ〕（マネージャー）	・当店エリアの大企業の輸出が好調で、それに連れて残業が多くなり、収入増が見られる。それによって、余暇で使えるお金が増え、我々の店に流れてくる。
		住宅販売会社（従業員）	・物件の動きが全くなかった時期に比べて動きが見られる。来客数にも上向きな傾向が見られる。
	変わらない	一般小売店〔乳業〕（経営者）	・底打ち感はあるようだが、更に悪くなる要素もある。
		一般小売店〔家電〕（経営者）	・エコポイント絡みでしばらくは関連商品の動きはありそうだが、大型店との価格競争、ポイントの交換、還元等で一般家電店は厳しさがある。
		百貨店（営業担当）	・景気が厳しくなって1年たち、落ち着いてきた感がある。
		百貨店（販売促進担当）	・宝飾、アクセサリ、高級ハンドバッグ等の高額品の売行きは大変悪く、衣料品も単品購入が多いため、客単価が上がらない。百貨店は価格がそもそも高い傾向にあるので、客が路面店や量販店等に流れている傾向が続くと思われ、依然明るい兆しは見えない。
		百貨店（販売促進担当）	・現状を鑑みると、消費者の価格に対する要求は更に強くなる。衣料品については、今後比較的購買単価の高い時期に入っていくが、引き続き厳しい。
		スーパー（経営者）	・内需の状況は節約志向が変わらない。
		スーパー（総務担当）	・衣料品は今まで本当に悪かったが回復の兆しが見えている。その分、今までほぼ好調にきていた食料品が苦戦しており、ほぼ横ばいである。
		スーパー（総務担当）	・相変わらず地元企業の業務縮小が続いている。
		スーパー（統括）	・半年前の生産調整や自宅待機等から少し明るい兆しが出てきて、必要な物も買わずに何とか我慢しようというところから、必要な物は買うというように変わってきたが、節約、節約、合理化はまだ続き、商品単価はこれからまだ下がる。
		コンビニ（経営者）	・年末に向けて需要が増えてくることもある。ただ、競合店のリニューアルオープンがあり、相殺して変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・主要なバーゲンセール時期であるが、現在の秋物の立ち上がりを見ると、あまり期待はできない。
		乗用車販売店（販売担当）	・周辺の観光地は、大型ホテルが民事再生で安売りのチェーンホテルに売却され、働いていた従業員やオーナーが辞め、出入りの業者など、全体が安売りになっている。賃金、人件費が上がらない限りは当社の輸入車関係が元に戻って売れるようなことはない。
		乗用車販売店（営業担当）	・単価は低いが、中古車が少し売れてきた。低年式車下取り助成金枠も早めに打ち切りと予想されるなか、販売台数を伸ばせるか不安が残る。
		乗用車販売店（営業担当）	・補助金効果が全くなくなってきており、来場者数が著しく減少している。
		乗用車販売店（販売担当）	・単価の安いものしか売れず、客が安いものに目の色を変えており、赤字覚悟で出しているようなものは売れるが、利益を取ろうとすると全く売れない状態が続いている。余程の景気打開策がない限りは景気は良くなる見えない。
		自動車備品販売店（経営者）	・身の回りの大手工場や中小企業の工場の仕事が少ない。または仕事そのものが海外等に行ってなくなっている。仕事をする場所すらなくなってきているという環境で、住民も不安を抱いており、購買意欲等が低下している。今後も急激に改善される見通しはないので、良くなると思えない。
		住関連専門店（仕入担当）	・生活防衛意識は変わらず、今後も買上単価の低調傾向は変わらない。特に、大手チェーンの価格訴求等の報道の影響があり、デフレの基調は加速する。
		住関連専門店（開発業務責任者）	・年金問題等の将来への不安があり、消費に結び付かない。
		一般レストラン（経営者）	・異業種の方の意見を聞くと、経済状況はやや悪くなるがそれ以上はあまり変わらないというような意見が多く出ている。
		都市型ホテル（支配人）	・個人客、特にビジネス客の動きが大変悪く、先の予約状況が心配される。やはりビジネスが動いてこない、ビジネスマンの宿泊は浮き上がってこない。
		タクシー運転手	・これから年末年始の繁忙期を控えているが、根本的にタクシー利用者は減っており供給過剰の状態は変わらない。勇気を持って減車に踏み切る会社も無く、見通しは暗い。
		通信会社（経営者）	・変わりそうな要素が見られない。

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
		通信会社（経営者）	・不況に強いと言われていた家庭用LPガスだが、さすがにここまで景気が冷え込むと、家庭内においても使用を控える見え、前年比で10%くらい毎月減っている。機器も全く売れる気配もなく、このような状況がいつまで続くのか大変不安である。
		通信会社（営業担当）	・商品単価だけでは判断できないとは思いますが、妙に価格破壊の時期であり、逆に不安材料となっている。
		通信会社（営業担当）	・企業では表向き持ち直しているかのように見えるが、冬のボーナス見込みは無いと発表されてるところも多く、現実には厳しい。
		遊園地（職員）	・高速道路料金引下げにより休日の商圏が広がりつつあることはプラス要因として捉えられる。しかしながら、一般家庭の所得減少によるレジャー支出抑制の影響が大きく、しばらくは消費単価の大幅な伸びが期待できない。
		ゴルフ場（従業員）	・来場予約は昨年と同じである。
		ゴルフ場（業務担当）	・今月に比べて11、12月の取り込みは堅調である。特に土日は、高速道路料金引下げによる遠距離客の反応が良い。平日についてはまだそこまでの取り込みが出来ていない。
		ゴルフ場（支配人）	・現在前年以上の予約状況ではあるが、単価の伸びは全く無い。低コスト運営を心がけているが、限度がある。
		競輪場（職員）	・G2の大会があったが、目標額を達成することができなかった。この傾向は続く。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] (職員)	・アミューズメント業界は景気の影響を受けにくいですが、全体的に収入減の傾向が続いており、しわ寄せが出てきている。
		その他サービス[清掃] (所長)	・多くの企業等で給料や年末のボーナス等が減額されると思われるため、良くない。
		その他サービス[立体 駐車場](従業員)	・30分無料の他に回数券の販売を始めたが、これについてはまだ予約等も少なく、直接購入する客も少ない状態が続いている。これから年末に向けて販売量が増えることを期待したいが、今のところなかなか見通しが立っていないので、変わらない。
		設計事務所（経営者）	・受注予定が見えない。
		設計事務所（所長）	・大企業や銀行等の業績が良くなっているとの報道があるが、中小零細企業の経営は苦しく、景気が上向いたと感じるのはまだまだ先のことである。これ以上悪くなることなく、せめて変わらない程度で推移すれば良いのではないかと期待している。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・年末の贈答品需要が企業を中心に取りやめのところが多く、苦戦しそうである。
		一般小売店[青果] (店長)	・新型インフルエンザや大手企業の帰休はかなり景気に響いている。また、人口が増えないところに大型スーパーが出店してきているので、同じ地域同士で客の奪い合いをしており、どの店舗も売上は減少していく。
		百貨店（総務担当）	・当店のエリアでは電機、自動車の産業は少ない一方、土木、建築に携わる客が大変多く、その客が以前より減少している。また周りの農家の景気は良いが、忙しくて昼間買物に来てもらえていない。全体に一步伸び悩んでいる。
		百貨店（営業担当）	・全般においては非常に厳しい状態が続く。これから需要期を迎える10月がこの状況では、11、12月の商戦もなかなか厳しい。下取りセール等、かなりの値打ち商材を用意しない限り、非常に厳しい。
		スーパー（経営企画担当）	・景気の回復の兆しが見えない中で、より一層価格競争が激しくなる。
		コンビニ（経営者）	・タスポ効果が完全に無くなって、来客数が減少している。
		コンビニ（店長）	・10月は各種イベント、例えば十五夜の月見団子等を購入する客層が特に減少し、ひどい月であった。これが年始商戦に大きく影響してくる。
		衣料品専門店（店長）	・衣料品の動きがまだ悪い。
		衣料品専門店（販売担当）	・年末年始を控えての今後2～3か月ということで、ある程度の期待も込めて悪くなるというよりはやや悪くなる程度だと思っている。買物にクレジットカードを使っていないということは、必要なものを現金で買い求めるというような消費行動だけで終わっているということで、そのくらい家計の中にまで不景気の波が押し寄せている。

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	
		乗用車販売店（管理担当）	・まだまだ景気低迷が続く、世界的な景気回復が遅れている。為替は90円台で安定しているが、年末商戦により、値上がりが始まっている。	
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（従業員）	・デフレが進む。	
		高級レストラン（店長）	・先行きが不透明な上、給料やボーナスが下がったままでは、外食の出費が一番抑えられる。今後2～3か月で、悪くなることはあっても良くなることはない。	
		一般レストラン（経営者）	・この先、イベント等、客が出掛ける機会が少なく、客が外食を控えてきているのではと同業者同士で話している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・これからは忘年会シーズンを迎えようとしているが、周りの景気が低迷の状況で決して良い状況ではない。宿泊に関してもネット関係は特別安い料金を出すと売れるが、元に戻すと全然売れない。安いホテルに向かってしまうというのが現状である。今後、安さがどこまでいくのか、市内のホテルも激化状況にあり、危惧している。	
		旅行代理店（支店長）	・年末、正月の出発の出発が非常に鈍い。団体も非常に少なくなるので、現状からすると悪くなる。	
		旅行代理店（副支店長）	・一部報道では景気回復が若干上向きと出ているようだが、県下ではまだまだ回復には至らず、業界動向でいえば新型インフルエンザの風評被害的な影響と個人の安近短の旅行が主になりそうな気配である。これから旅行シーズンなのだが、受注状況が非常に良くない。今後年末年始の旅行にも期待薄である。	
		テーマパーク（職員）	・各種公共工事の減少や、公共事業の見直しなどにより、一部産業が厳しくなるなど、不安材料が散見されると、各家庭の娯楽費が節約されやすく、テーマパークなどのレジャー産業への影響が懸念される。	
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・先月から今月、さらに来月と町工場の閉鎖が続いており、近くの町工場では若い人の入社はなく、以前いた外国人労働者も見かけなくなった。	
		住宅販売会社（経営者）	・将来への不安がとても感じられ、大きな買物ほど慎重になっている。建設、不動産業にとっては厳しい。	
		悪くなる	商店街（代表者）	・物販、サービス、飲食等あらゆる店で低価格商戦に入っており、低価格にできない業界はますます低迷してしまう。強い店は生き残るが、そうでない店は淘汰される。
			コンビニ（経営者）	・現在、90～91円と円高が進み、今後ますます進めば80円台にもなる可能性がある。また、株価も1万をきるようになるのではないかと。そうするとますます景気が悪くなる。
			コンビニ（経営者）	・競合店がたくさんあること、また、目の前に来月早々にもう1店舗増えるため、景気が悪くなる。
			衣料品専門店（経営者）	・客は無駄使いをしなくなっている。
衣料品専門店（経営者）	・このままだと今までと同じで、根本的な経済の立て直しを図らないとなかなか売上は伸びない。			
旅行代理店（従業員）	・景気の低迷、新型インフルエンザの流行等、今後業績が良くなる材料が無い。底が見えない。			
設計事務所（経営者）	・これから年末に向けて建設業界はもっと厳しくなる。			
住宅販売会社（経営者）	・周りのムードは本当に沈滞ムードで物事が動かない状況下になっている。全く意欲がなくなっているわけではないが、様子見である。			
企業動向関連	良くなる	輸送用機械器具製造業（総務担当）	・この先3か月の受注については増加基調にあり、昨年の倍になっている。昨年の落ち方がひどいので、今年は2年前に戻ったということからすると差が大きい。また6か月の見通しでも上振れ基調という形で上向いている。	
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・1社で開発、生産、販売、リース、賃貸、メンテナンスまでしている。環境機器、スプレー缶、ガス缶、ライター等の処理装置が普及期に入ってきて、10月以降5月までの商談が忙しくなっている。	
	やや良くなる	輸送業（営業担当）	・例年年末にかけて物量は大変増えてくる。様々な荷主の輸送量も増えてくるが、繁忙期にあたり、運送会社等、協力会社の体制として、経営の見直しで予備車両や予備人員を抱えなくなっているため、実際車両の確保がどこまでできるか心配な部分もある。	

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	金融業（理事）	・特に自動車部品の製造業において、月次の受注状況は回復し、それを背景に月次損益がプラスに転じている。また、自動車関連以外の製造業においても、受注の回復が見られる。
		食料品製造業（営業統括）	・期待された国産ニューヴォーのブームもここ数年酒販店が大変消極的になってきており、大きな伸びは期待出来ない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・今月の受注高は前年比70%となったが、11月は今月並みの予定までは判明しているが、それ以降は全く不透明である。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・親企業からの業務は決して増えていないし、むしろ少なくなる可能性の方が強く、実に安定していない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・取引先の様子、販売量、受注量の様子も今後2～3か月では変わらず、あと4～5か月たたないと良い方向には行かない。
		金融業（経営企画担当）	・飲食業においては土、日のファミリー層の減少に加え、中高年層の減少も目立ってきており、消費低迷が引き続き進行する。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・求人情報等の出稿量は依然として低調である。ボーナスもどのくらい下げるとの話が先行し、上げるという話は聞かれない結果が予想される。
		経営コンサルタント	・雇用、家計の見通しが不透明で、設備投資も冷え切っているため、企業の先行きは期待薄である。
		司法書士	・上向き気配がないので変わらない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・取引先の様子から見ても、今後も厳しい状況が続く。
やや悪くなる		食料品製造業（製造担当）	・ますます景気は悪くなり、お金の使い方がシビアになる。客にいかにか合う商品を適正価格で販売できるかが、今後の会社運営に大きな影響を及ぼす。安売りでは量が増えるだけで、全体のパイは上げられず、結局会社の経営を悪化させ、直接的に経済の底上げにつながらない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・景気が悪いせいか、県外の業者が入札に参加している。そういう面で、先行きが心配である。
		化学工業（経営者）	・雇用調整金をもらってなんとかしのいでいるところが業界にも何社か出てきており、回復の兆しが無く、先行き不安である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・自動車は盛り返し、設備関係は多少出てきたが、年末年始にかけては今のところほとんど動きがなく、最悪の状態に戻る気がする。設備関係なので大分先行きでもは動くが、当店としては12月ごろ2番底が来る気がしている。資金繰りもかなり厳しくなってきており、非常に良くない。
悪くなる		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・関連の間屋が倒産してしまった。これからもこのようなことがある。
		金属製品製造業（経営者）	・得意先より来年3月末まで仕事がないと連絡が来ている。周りは仕事があるところもあれば、無いところもある。
		一般機械器具製造業（経営者）	・現在受注している自動車部品のスポット増産が終了した後の仕事はまったく見えず、年明けの仕事に関して、現状では明るい展望は全く無い。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・公共物件が少なくなっている中、民間の設備投資がほとんどない状態が続き、先行きが全く読めない。
		その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・昨年も前年比20%減少という状況である。今年の30%減少という売上不振は年末に向けて大きな不安材料である。
		建設業（総務担当）	・9月決算で11月に決算が確定するが、直近3期が赤字決算であり、今期赤字決算だと融資を受けている金融機関の判断が大変厳しくなるので、何とか黒字決算にしなければ大変厳しい。
		広告代理店（営業担当）	・年末商戦への広告宣伝制作予定が、前年比で15%減少している。倒産の噂がある中小企業も増加している。年末は静かな消費動向がうかがえる。
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・衣料品関係の販売を強化していくという状況が見られるが、製造業の一部にはまだまだ生産調整という状況の中で求人傾向は見られない。サービス業関係の介護や美容関係や飲食店の方が、人を求めているという状況である。単価の問題は依然として厳しい傾向である。

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
		人材派遣会社（社員）	・ここ1か月ぐらいについては客のつながりもあり、なんとか新しい物件を取ることでもできて、売上の的にも前年より持ち直してきている。明るい材料はそれだけで、受注の回復、他の客の開拓などは厳しい。
		求人情報誌製作会社（経営者）	・良くなる要素は全く無く、企業の景気も先行き不透明で今後もまだ厳しい状況が続く。
		職業安定所（職員）	・一時帰休等の雇用調整が一段落する会社が出てきている。大企業は稼働日数も一部戻りつつあるが、小規模企業まで回っていない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・一部の企業で明るい兆しが見えるものの、リストラによる離職者が増える傾向が続いている。自動車関連産業に上昇傾向があり、経済のけん引役として期待したい。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・倒産、事業所閉鎖等による解雇者が、若干ではあるが目立ち始めている。企業側の採用意欲低下から人員過剰への動きが強まる懸念がある。
		職業安定所（職員）	・当所管内の自動車関連部品製造関係の産業では、今後自動車の各国の対策が終了することに伴い、やや下向きになる恐れがある。
	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	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かと期待している。
		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で期待したい。
		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かなり伸びて、そのまま維持できると見ている。	

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
		ゴルフ場（支配人）	・近隣のゴルフ場の乗客数がやや持ち直している。料金を落として集客ではあるが、乗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そつで、年間の販売計画を達成しそつということである。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ので、連動して来店、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、という勧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。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・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にくい。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つながらないため、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た。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。

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〔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うことは無い。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、電車が無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いて、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くるかによって、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。

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		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。
		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。買上単価も今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、マスク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ため、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。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（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、単価を下げているので、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ているが、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。歳暮ギフトのカタログ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。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		タクシー運転手	・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ももらい、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。

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ベット可物件は、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るのに、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）	・見積件数が少なくなり、新規契約の見込みがない。

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	
	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）	・パ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るといふ会社も多く、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。
	変わらない	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。	
		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、収入が減るといふ現象が当たり前のようになってきている。	
		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を期待したいが、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、景気の回復は見込めない。			
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。			

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（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。	

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
家計動向 関連	良くなる	-	-	
		やや良くなる	百貨店（販売担当）	・クリスマス商戦は、かなり厳しい状況が予想されるが、夏のクリアランスがそうであったように、1月の初商はこれまでの定価格品の購入を我慢した反動で、例年並みとはいかないまでも、まずまずの売上が見込まれる。
	変わらない		スーパー（総務担当）	・ボジョレーヌーヴォーの予約数は、前年同期比で3%増加している。
			旅行代理店（従業員）	・営業先の企業では、活発さが戻ってきている。会話のなかでも、ゆとりのある話題が増えてきている。団体旅行や幹事の正月の家族旅行等を依頼される件数が増えている。
			美顔美容室（経営者）	・ホームケアのキャンペーンを開催するため、11、12月は来客数が増える。
			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）	・元請の動きを見ていると、受注工事が増加している様子である。
			商店街（代表者）	・相変わらず、客単価は低いままであり、必要なもの以外買わない傾向も続いている。この傾向が続く限り、良くなる材料は見当たらない。
			商店街（代表者）	・高齢者が欲しいと思う家電商品は少ない。そのため、新規商品に対する関心も低く、今後も買換え需要が多数を占める。
			一般小売店〔生花〕（経営者）	・どの家庭も収入が減ってきている様子であり、しばらくはこの状態が続く。
			一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・平日は主婦層の買い控えがみられ、週末は平日働いている人によるまとめ買いが少なくなってきた。買い控えと単価が安い商品へ流れる傾向は、今後更に強くなる。
			一般小売店〔食品〕（経営者）	・近所の店主との会話でも、高額商品はなかなか売れず、相変わらず低価格商品、買得商品に流れる割合が非常に高い。年末に向けても、消費に使えるお金が大きく増えることは期待できそうにないため、当面、前年並みの数字を維持するのが目標になる。
			百貨店（企画担当）	・企業の設備投資や雇用が若干改善されても、消費への好影響はすぐには期待できず、売上等の業績は一進一退が続く。量販店や専門店の価格破壊が恒常化しており、デフレ懸念も強い。流通業態の基盤を維持できるか不安である。
		百貨店（売場主任）	・相変わらず財布のひもは固く、このような傾向は今後も続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・今月の厳しい売上状況が、まだ続く。そろそろ買換え時期の靴を履いている客でも、手入れ方法などを聞いてくるが、靴クリームさえ買っていない。手入れすればまだ履ける、自分で手入れすると言って、売上にはつながらない。
		百貨店（企画担当）	・食品やリビング雑貨など生活に密着したアイテムでは影響は軽微であるが、衣料品を中心にファッション関連アイテムは単価の低下が1年間続いている。量販店や専門店が低価格戦略にシフトしており、今後も単価の上昇は見込めない。また、買上客数や買上点数の伸びも期待できず、今後も景気は良くならない。
		百貨店（企画担当）	・ボーナス支給額の減少が想定されており、クリスマス商戦の消費意欲はかなり鈍くなる。ここ数か月間で、消費が戻るきっかけは見出しにくい。
		百貨店（外商担当）	・お歳暮商戦に入っていくが、かなりの苦戦を強いられる。お中元を手控えた中小企業がどうするか、昨冬に冬物衣料を今夏に夏物衣料を買い控えた消費者がどう動くかを確認したい。
		百貨店（販売担当）	・必要なものだけを購買する傾向に変化はなく、年末年始の特需も見込みにくい。ここ数か月の購買単価は一定しており、下げ止まっているが、安いのが当たり前のように定着している。消極的な消費動向や低価格志向が常態化しているため、明るい兆しは当面見られない。
		百貨店（営業企画・販売促進）	・昨秋の米国の大手金融機関の破たんの影響は、今年10月以降は前年同月比でみるとある程度消えると思ったが、消費の冷え込みは継続している。低価格志向も定着しており、購買数が増加する兆しは見えていない。
		スーパー（経営者）	・3か月先の景気も相変わらず良くない。年末のボーナスが減り、消費が良くならないことに加えて、将来不安のためカード払い等の面でも信用収縮が起こってくる。
		スーパー（経営者）	・10月度の商材が売れているため、年末も同じようにうまく商材を並べれば、現状並みを維持できる。
		スーパー（店長）	・大手を含めて赤字決算が非常に多く出ている業界であるため、今後は再編や倒産等も増えてくる。今後、店舗間の競争も今よりは若干変わってくる。非常に厳しい状況が続いており、単価の下落はまだ若干進む。
		スーパー（店長）	・低価格が当たり前になってきている。スーパー各社はディスカウント業態に着手し始めており、低価格競争が今後の勝ち負けを左右する。
		スーパー（店長）	・地域の基幹産業である自動車関連企業でも、特定車種が増産しているだけであり、従業員の収入の増加にはつながらない。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価の低下と売上の前年割れは、当面継続する。
		衣料品専門店（経営者）	・バーゲンの時期に入るが、バーゲンでも客は反応しなくなっている。それでも、商品単価は前年より1～2割安くなっており、これまで買い控えていた人もバーゲンなら買ってくれる。
		家電量販店（店員）	・パソコンの新OSの発売に関しても、アップグレード商品はよく売れるものの、パソコン本体は単価が上がるため伸びない。
		乗用車販売店（従業員）	・経済対策が浸透し、自動車販売に関してはカンフル剤としての効果がある程度出てきている。この効果は、今後も同様に推移する。
		乗用車販売店（従業員）	・オプション品のサービスやローン金利の優遇等の仕掛けに反応する客が増え、手ごたえを感じるが、工場入庫は減っているため、全体としては今まで通りである。ただし、新車の販売台数が前年並みを確保できているため、今後の工場入庫等のリピート率は上がる見込みである。
		乗用車販売店（従業員）	・今はエコカー減税と補助金に助けられているが、客との会話のなかでは、冬のボーナスの減額や雇用の問題、会社の取引先が替わったため自分の業務内容が大きく変わったといった将来を心配する話題が非常に多く、以前のように年末に新車販売が増えるという期待は持ちにくい。しかし、年度末が近づくとつれて減税・補助金を活用しようという動きが盛り上がるという期待もある。減税効果をよりアピールしていきたい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・新車販売は補助金の予算があるうちは好調であるが、予算がなくなると厳しくなる。
		一般レストラン（経営者）	・年末に掛けてのイベントなどで、飲食に使うお金が減る。
		一般レストラン（スタッフ）	・相変わらず新規のお客さまも増えない状況で、今後良くなる見通しが立たない。
		観光型ホテル（販売担当）	・年末、年始共に、特に大型団体の受注の落ち込みをカバーしきれない。ただし、高齢者による潜在需要はあるため、今後掘り起こしに努める。
		タクシー運転手	・忘年会、新年会と例年ならば多忙な時期であるが、現状では最も忙しい金曜日でさえ空車の数が非常に多く、金曜日の売上は前年同月比で15%減である。この状況では、今後良くなる見込みはない。
		ゴルフ場（企画担当）	・数か月先の予約も、前年同月の予約を上回るゴルフ場が多く、入場者数も順調に推移する。また、今年も暖冬傾向にあるため、しばらくは好調に推移する。
		住宅販売会社（企画担当）	・今年度予算の配分が決まったものの、公共事業が中止になり、不安定な状況にあるため、様子見が続く。
	やや悪くなる	百貨店（販売担当）	・今年は例年よりもクリスマス向けの買物の下見が少なく、ボーナス支給額の減少も予想され、クリスマス商戦は非常に厳しい。
		スーパー（経営者）	・地域の主要産業であるオートバイ産業の下請業者の経営者に聞いても、明るい話は全くない。そのため、食料品業でも景気回復は見込めない。
		スーパー（営業担当）	・中小、零細の製造業は相変わらず厳しく、各企業の決算はほとんどが減収減益である。冬のボーナス支給額も前年比で減少することから、年末商戦やギフト需要には買い控えまたは予算の減少が避けられない。売上、利益共に、前年を下回る。
		コンビニ（エリア担当）	・客の動きはあまり変わらないが、競争店がまだ出店する予定であるため、更に厳しくなる。
		コンビニ（商品開発担当）	・主力の食品分野の回復が全く見えず、良くなる兆しも見えてこない。前年以上に体力が落ちた企業が多く、年末に向けて更に厳しさを増す。
		住関連専門店（営業担当）	・公共工事の減少や一般のビル、工場などの建設も様子見が強い。良くなる兆しが見えるのはリフォームだけである。
		その他専門店〔雑貨〕（店員）	・カードによるボーナス払いの客が少なすぎる。来年に向けても財布のひもは固く、消費は低迷する。住宅ローンのボーナス支払が集中する1月以降は、一段と冷え込む。
		一般レストラン（スタッフ）	・相変わらず新規の客が増えない状況で、今後良くなる見通しは立っていない。
		都市型ホテル（従業員）	・予約数が減少している。
		旅行代理店（経営者）	・年末に向けて企業倒産の増加が見込まれるため、今後の景気は前年以下になる。
		旅行代理店（経営者）	・インフルエンザや来年度予算の動向によっては、更に悪化する。
		旅行代理店（従業員）	・年末年始の旅行に期待しているが、予約を受けてもすぐキャンセルが発生し、数字がなかなか伸びてこない現状にあるため、これから先も数字の改善は見られない。
		通信会社（企画担当）	・大都市圏の大手業者によるサービスが拡大しており、今後競争はますます激化する。
		パチンコ店（経営者）	・この業界は個人の可処分所得の変動に敏感であるため、後はやや悪くなる。
設計事務所（経営者）	・設計案件の絶対数が減少しているばかりか、設計料の単価が低くなっているため、今後も厳しい。		
悪くなる	商店街（代表者）	・急激に再度デフレが進行しているため、後は企業の倒産やリストラが増えそうである。特に地域経済を支える中小企業はますます苦しくなるため、景気の更なる悪化は必然である。	
	一般小売店〔酒類〕（経営者）	・忘年会、新年会は、例年とは比べようもないくらい、控えられる。所得の減少の影響により、内食志向になっていく。	
	コンビニ（店長）	・全ての分野で販売量は減っており、これから良くなる要素は見当たらない。	
	乗用車販売店（営業担当）	・環境対応車への買換え補助は来年3月までで打ち切りと決まっており、メーカーや輸入業者も販売支援の財源には限りがある。今後の新車販売には、非常に多くの課題がある。	

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
		その他専門店〔貴金属〕（店長）	・消費者の購入意欲はまだまだ低く、これだけ盛り上がり欠けた月はないほどである。この先も苦しい経営状態が続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約状況をみると、ランチタイムは前年並みを維持しているが、ディナータイムは前年割れとなっており、先行き明るい材料はない。
		旅行代理店（経営者）	・一部の大会社はそれなりに回復に向かっている様子であるが、全職種とはいえない。また、観光産業ではインフルエンザの影響もあり、明るい材料は見えない。
		旅行代理店（経営者）	・原油価格上昇の影響で、燃油サーチャージ等も復活し、更に値上げするという材料ばかりであり、良い判断材料がない。
		テーマパーク（職員）	・日帰り客が増えて、テーマパークでゆっくりと過ごす時間のない人が多くなっている。そのため、来場者数は減っており、今後は悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・新築住宅の問い合わせが少なくなってきた。これまでは既存客のリフォーム等でなんとか業績を補ってきたが、限界に近づきつつある。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	輸送業（エリア担当）	・米国や中国を始めとするアジアの国々の景気回復に刺激されて、改善する。
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・販売量は少しずつ回復基調にあるが、販売価格は低下傾向にある。消費の回復と企業の体力のバランスがどうなるか不透明である。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・今後も、現状並みの受注量、販売量が見込める。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・現在の良くなっている状況は、これまで在庫を圧縮し過ぎたことによる反動という面が強い。そのため、すぐに揺り返しが来そうであり、この先、現状よりも良くなるとは考えにくい。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・下期後半からは上期比で若干の受注増加を見込んでいるものの、不透明感が拭えない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・低迷が続く見通しである。
		電気機械器具製造業（経営者）	・ここ2、3か月は、現状維持が続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・自動車以外の復調が見えていないため、今後の状況に変化はない。
		輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・受注量が減って、あと2年くらいは回復しないと予測が出ている。
		輸送用機械器具製造業（財務担当）	・国内の乗用車部門の受注は好調であるが、国外の経済環境は依然として厳しいままであり、今後も横ばいが続く。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・完成車メーカーからは秋から発注量が増えると聞いていたが、実際には増えていない。来年の2、3月から発注量が増えたと変更されたため、その時期までは変わらない。
		輸送業（経営者）	・生産財系の荷主では、徐々に物量が増えてきており、売上、利益共に増加傾向にある。その一方で、消費財は単価下落が続いており、物量に変化がないなか、売上を落とす結果となっている。変動費を下げることもできず、利益の減少を招いており、今後も厳しい状況が続く。
		輸送業（エリア担当）	・自動車関連の設備投資の仕事が全くない状況にあり、輸送の仕事も動かない。それに加えて、橋梁等の設備投資関連も足踏み状態にあるため、今後も変わらない。
		輸送業（エリア担当）	・年末にかけて荷物量は毎年増えていくが、全国各支店の営業所長に聞いても、動きは芳しくないと話すメーカーが多いとのことである。景気の改善を反映するような大きな荷物の流れはほとんどない。
輸送業（エリア担当）	・景気対策が実施された時期には荷物量は増えたが、また以前に戻ってしまっている。今後荷物が増えていく要素は見当たらない。		
金融業（従業員）	・企業間でも二極化が起きている。不景気のなか、多少仕事が増えてきている会社もあれば、いまだに週休5日制という自動車製造関連下請会社も多々ある。景気がどちらに向かっているか非常に判断が難しい。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		金融業（企画担当）	・個人の消費が芳しくない。景気悪化懸念が財布のひもを固くしており、更にボーナス減も予想される事から実際の収入も減ることが見込まれる。当面は、良くなる要素は見られない。	
		不動産業（開発担当）	・これ以上、分譲マンションの売行きが悪くなるような材料はないものの、税制の優遇措置の拡大等の好材料もなく、この先数か月では回復までに至らない。	
		企業広告制作業（経営者）	・現在と変わらず、新規採用が低迷して新卒者の仕事がない状況は続く。	
		広告代理店（制作担当）	・広告の受注増加はほとんど見込めず、予算的にも増えない。	
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・購読者数の維持はできているが、折込広告の回復には不安が残る。	
	やや悪くなる	鉄鋼業（経営者）	・先行きの仕事が決まっていけないなど、不安要因が多い。また、年末の決済などの不安から、今後は買い控えや与信不安など心理的な要因でも新しい仕事への着手が遅れる。公共事業などの新規展開も全く見えない。	
		金属製品製造業（従業員）	・プロジェクトや公共事業が動かないので、仕事量が少なく安値での取り合いという状況は変わらない。	
		一般機械器具製造業（営業担当）	・競合他社が在庫を叩き売り、価格競争は激しさを増している。円高ドル安も進んでおり、価格競争力もなくなっている。	
		経営コンサルタント	・所有地の売上もあまり伸びていないため、地価の上昇は考えにくい。住宅地でも、給与やボーナスカットによる影響が今後鮮明になってくるため、新たな不動産に対する需要の広がりも考えにくい。地価の下落傾向はまた出てくる。	
		会計事務所（社会保険労務士）	・これまで雇用調整助成金により休業で雇用を維持してきた企業のうち、年明けから人員整理しなければならない所も出てくる。	
	悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・市場の縮小が進んでいるが、その影響が今後2、3か月先に出てくる。客先からの引き合いも減少している。	
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・3月以降の自動車の生産台数が、下方修正されている。	
		不動産業（経営者）	・今後の金融機関の対応次第では、まだまだ悪くなる。	
	雇用関連	良くなる やや良くなる	-	-
			人材派遣会社（支店長）	・求人数は、前月に続いて増加傾向にある。また、派遣先の都合による契約満了による終了の比率も、数%にまで低下している。年度末にかけて、稼働数は上昇に転じる見込みである。
求人情報誌制作会社（企画担当）			・9月は一時的な要因による影響が大きかったが、全体的に回復感が強まっている。年度末以降の製造業の見通しが出てくれば、更に良くなることもありうる。	
変わらない		職業安定所（職員）	・新規求人、有効求人共に改善傾向が継続しており、就職件数も改善傾向にある。	
		人材派遣会社（経営企画）	・今後の顧客企業からの技術者ニーズにも、大きな変動は見込めない。	
		人材派遣会社（経営者）	・ここ6か月、9か月と、ほとんど注文がない。あったとしても一時的な需要である。そのため、3か月後もほとんど注文はない。	
		人材派遣会社（社員）	・派遣、人材紹介共に、相変わらず求人の申込件数は増えてこない。	
		人材派遣会社（支店長）	・求人数の増加は、年内には見込めない。	
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・派遣先企業は多少上向き始めたが、ここきてやや下向きに転じている。今後大きな受注が見込まれる派遣先企業も見られないため、今後は良くて現状維持である。	
		求人情報誌制作会社（編集担当）	・求人出稿数が増える兆しはみられない。	
		職業安定所（所長）	・雇用調整助成金の支給申請をする中小企業数は減少しており、今後も変わらない。	
		職業安定所（職員）	・景気の不透明感が強いと、事業所の業務量の変動も見られない。そのため、今後の雇用創出にも変動はない。	
		職業安定所（職員）	・採用意欲には、業種間や企業間で格差が見られるため、新規求人数の増加は今後も見込まれない。	
		職業安定所（職員）	・雇用調整の動きは相変わらず厳しい状況である。人員整理の相談もいまだに続いているため、年末に掛けて景気は悪化する懸念がある。	

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
		職業安定所（職員）	・企業においては、景気の回復感が少なく、特に製造業の一部の業種では増産がみえるものの、その他の製造業では回復感は見えていない。全体的に回復するにはもう少し時間がかかる。
		民間職業紹介機関（職員）	・取引先企業は依然として慎重であり、増員計画はまだない。現状維持がまだ続く。
	やや悪くなる		
	悪くなる	-	-

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	通信会社（営業担当）	・毎年、年末年始には乗客数も増えるため、それは今年も変わらない。ここ数か月は客の動きがあまり活発ではなかったが、これはずっと続くとは考えにくく、年末に向けて客の動きも消費活動も例年以上にどんどん活発になってくる。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・百貨店内に出店しているが、県外の店舗撤退の話もあり、売り場自体が落ち込んでいる。これから先、客の支援に期待している。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・特に大きな仕掛けをしていないが、来客数、売上も伸びており、年末に向け更に来客数を伸ばせそうな期待が持てる。
		コンビニ（経営者）	・暖冬の予報もあり、また、主力の中食商品に大型の新規食材が予定されているので、若干の上積みも期待できる。
		家電量販店（経営者）	・エコポイントの効果は持続しており、特にテレビの販売が更に良くなっている。
		家電量販店（店長）	・エコポイントを商品券に交換した客が、その商品券で買物をする姿が増えている。年末年始の売出しには特価品を求める客や、エコポイントで商品券に交換した客が商品券を使って買物をすると思われる。
		旅行代理店（従業員）	・新型インフルエンザ騒動も落ち着き、そろそろ販売拡大への投資やインセンティブ需要が回復する。MICEの内、コンベンション（大会、学会、国際会議）とエキジビション（展示会）は堅調な動きである。
		通信会社（営業担当）	・来月からの新商品発売に伴い、今後3か月程度は平均以上の来店および販売が見込まれる。また、他社の新サービスに対抗した取り組みを強調するため客の問い合わせが増加する。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・冬季賞与が平均で前年比1割から2割減少し、ますます必要な物以外は買わない購買動向に変化はない。また、公共工事の見直しなど政策の変更が目に見えない形で消費のストッパーになっている。冬のファッショントレンドに対する動きも鈍化傾向にあり、相対的に今後も厳しい状況が続く。
		百貨店（営業担当）	・客の購買意欲は店内を歩く様子からはうかがえるのだが、購買に至るまでの心理の動きに回復はみられない。吟味を重ねてようやく一点購入する買物の様子は今後も変わらない。
スーパー（店長）		・依然として不景気感が強く、収入が増加しない状況は今年いっぱい継続する。食品に対する支出についても、今後はさらに厳しい状況が続く。	
スーパー（店長）		・景気を上向きにする政治的な要素に期待する。しかし、内食傾向にも見られるような節減意識から脱却できないように、市場が待機する状況が続く可能性がある。	
スーパー（営業担当）		・これ以上の落ち込みは考えられないが、上向くことも考えられない。しかし、年末、正月を控え、必要なものは購入すると考えられる。	
コンビニ（店長）		・今が下げ止まりであると思われる。上がる見込みも下がる見込みもないが、日にち・曜日によっては前年を上回る日にち・曜日も少しではあるが出てきている。	
乗用車販売店（経営者）		・自動車購入に対する減税措置が継続中なので、販売量は維持する。	
乗用車販売店（経理担当） その他専門店〔医薬品〕（営業担当）		・ハイブリッド車の受注残があるので、しばらくは現状のまま好調に推移するが、来年の状態が読めない。 ・地域の中核である製造業の生産が動かない限り、また稼働率が上がらない限り、地域にも影響は及ばない。上向くことを待っている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		高級レストラン（スタッフ）	・苦戦を強いられていた料亭部門が8、9、10月と前年比98%ながらも、売上予算を達成した。11月の受注は前年並だが、忘年会シーズンである12月の受注が非常に悪い。
		一般レストラン（スタッフ）	・冬に向け新型インフルエンザに加え季節性インフルエンザの流行も予測される。特に土日はファミリー客の外出自粛に拍車がかかるだろう。大型店舗、工場等の廃業決定により、雇用先行き不安と失業率アップも予測され、支出を抑える傾向に変わらない。
		観光型旅館（経営者）	・秋の団体旅行シーズン・冬の忘年会シーズンを迎え、団体客の需要が減っているために予約の入る日と空いている日の格差が激しくなっている。結果的には、全体の宿泊客は落ちている。
		観光型旅館（スタッフ）	・11月以降の予約保有も前年比70～80%で推移し、まだ回復の兆しは見えてこない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宿泊、一般宴会の受注状況は低調である。レストランは冬企画を前倒して販売するが、どれくらいの集客が見込めるか不透明である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会の予約は例年並みであるが、単価は引き続き低下傾向である。
		タクシー運転手	・10月1日に施行されたタクシー適正化・活性化法で供給過剰地域に指定されたため、業界では減車をしようとする動きがあるものの、非常に厳しいように思われる。当面はこのままでいくものと思われ、全体とすれば変化はない。
		通信会社（社員）	・緩やかな上昇の状態が維持される。政権が変わり政策変更等が出てくるため、全体的に様子見の慎重な状態が継続する。
		通信会社（役員）	・年末・年始に向け最も契約者数が伸びる時期ではあるが、消費者の節約志向が続いていることから、大きく好転することはない。
		その他レジャー施設（職員）	・売上高は横ばい傾向であり、早急な景気回復が期待できない。
		住宅販売会社（経営者）	・見込み客の消極性に変化はない。
住宅販売会社（従業員）	・土地の動きが活発になれば、住宅に関する動きが出てくるが、今の状況では難しい。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・イベント開催時は売上、人通りとも伸びるが、平常時は以前の人通りに戻り、個人消費の弱さが際立った。
		商店街（代表者）	・平日でも子供同伴の姿を見かけることが多くなり、聞くところによると新型インフルエンザ休校の影響であった。今後さらに流行が加速すると外出を控える傾向が強くなり、冬物・歳末商戦には強いマイナス要因となる。
		スーパー（総務担当）	・現在の景気低迷が続くことで、消費者は必要なものしか購入しなくなる。
		コンビニ（経営者）	・クリスマスケーキやおせち料理など年末年始のイベントに関連した商品の予約状況が良くなりそうな気配がない。より安価な商品や印刷も自宅のパソコンでする人が増えるなど、さらに売上の低下が続く。
		コンビニ（経営者）	・現在の来客数の減少では、年末のクリスマスケーキ商戦などの様々なセールが昨年実績を大きく下回る見込みである。
		乗用車販売店（経営者）	・現在の景気刺激策は、限られた車種の需要を押し上げたが、一方その反動で一段と落ち込む車種もあるため、産業全体を格差なく発展させる政策が必要である。高級車を取り扱って30余年になるが、現時点でも一寸先が見えてこない。
		自動車備品販売店（従業員）	・新車販売の低迷が続く、冬の暖冬情報と相まって買い控えが発生する。
		スナック（経営者）	・業種に格差はあるが、崖っぷちにいるとか、建設業関係の客で先々の希望がもてないといった話を聞く。
		旅行代理店（従業員）	・不況による職場旅行の減少が続いている。高速道路料金引下げの影響による個人旅行の拡大に伴う業務増加と粗利益減少が続く、赤字営業から脱却できない。
		タクシー運転手	・これから忘年会シーズンを迎えるが、今までの流れからすると期待できない。夜の街は相変わらず閑散としている。
		競輪場（職員）	・売上の流れが下降線をたどっている。
		美容室（経営者）	・消費動向が上向き気配が客からは感じられない。
		住宅販売会社（従業員）	・契約段階になると他社との価格比較をし、値下げ要求が依然として厳しい。所得減少が原因で住宅ローンの承認がおりず、契約解除、或いは一時延期になるケースが出てきた。

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
	悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・住宅減税も一巡した感があり、これから需要が増えるのは春先の季節要因しかない。住宅に対する何らかの大きな経済対策が出されない限り盛り上がり、縮小傾向が続く。
		一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・買い渋りが起きている様子がみられる。建築関係の企業では、先の見通しが立たず物品の購入を控えているところが多く、また、官公庁でも予定通りに計画が実施されないと営業マンから聞いている。ますます厳しくなる。
		スーパー（店長）	・商品催事を仕組んでも、売上は前年の7～8割にしかならない。客の購買意欲は感じられない。
		テーマパーク（職員）	・向こう2～3か月の団体客を中心とした予約状況は、前年比2桁を超える減少となっている。また、従来と比べ問い合わせ件数も減少しており、今後とも動きが鈍い。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-
		一般機械器具製造業（総務担当）	・様々な業種で在庫調整も終わり工場の本格稼働が動き出している。設備投資はまだ先であるが良い傾向である。
	精密機械器具製造業（経営者）	・国内、海外の大手小売チェーン店からの受注が、2、3か月前の予測より伸びており、今のところ向こう3、4か月の生産量はこれまでに比べ15%程度増えることが見込まれている。	
	輸送業（配車担当）	・ハイブリッド車等の荷動きが良くなっている。暫定税率が来年度に廃止されると、燃料費が下がり、経費負担が軽くなり、運送会社としてはよい方向に向かう。	
	輸送業（配車担当）	・軽油価格の動向次第ではあるが、現在の水準であれば利益は出る。	
	不動産業（経営者）	・同業者の話や聞くと、今後2～3か月間は、個人よりも法人の方が不動産売買については動きがよいのではないかと話聞かれる。	
	司法書士	・数は多くないが、これまでに無かった新規事業の動きがある。	
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・主原料の上級グレードを中心に今後も高値で推移していくため、原料高の製品安といった状況の継続が想定され、現状からの変化が見込めない。
		繊維工業（経営者）	・国内消費が弱いうえに、低価格志向が強くなり、まだまだ苦しい経営環境が続く気配である。
		繊維工業（経営者）	・年内は今までの在庫調整によりやや良いものの、来年1月以降は全く不明である。
		プラスチック製品製造業（企画担当）	・当初は年末から回復するとみていたが、現在では、2～3か月後に住宅市場が回復するとは言い難い。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注の入り具合は現状と変わらない。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・依然、為替や原料価格等の市況動向が不透明であり、アジアの一部地域で需要が回復しているものの、先進国を含む他の地域では、需要回復は来年以降となりそうである。
電気機械器具製造業（経理担当）		・今後2～3か月は、極端な落ち込みはないものの、その先については流動的である。悪くなるとの話は聞かれても、良くなるとの話は聞かれない。	
通信業（営業担当）		・企業の設備投資意欲が上向いてこない。同業他社とも厳しい状況になっていると話をしている。	
金融業（融資担当）		・新政権による予算策定などで政策の変更が相当考えられ、景気に対しては模様眺めの状況である。	
新聞販売店〔広告〕（従業員）		・県内の食品スーパーは堅調な動きをしているが、大型のショッピングセンターの落ち込みが大きいので売上高が伸びない。	

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	金融業（融資担当）	・公共事業投資に対する政策の不透明さもあり、今後については、回復に対してやや足踏みする可能性がある。売上の回復に目途がたたない様子である。
		税理士（所長）	・現在の経済の実力以上の円高ドル安により、輸入品が安くなりデフレ傾向にある。小売店はメリットを受けているが、一方、輸出関連、国内設備関連については冷え込んでいる。為替リスクが中小企業の経営に直接影響を与えている。貨幣価値が適正な水準に落ち着くことが大事である。
	悪くなる	建設業（経営者）	・前政権下の景気浮揚対策としての補正予算が、政権が変わって凍結されたが、この影響は来年3月から4月にかけての地方建設業者の大量破たんとなって現れると懸念される。
		建設業（総務担当）	・公共工事の抑制で民間工事へのシフトが進むと思われ、一段と競争がエスカレートすると見込まれる。業況はさらに厳しさが増す。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・企業と接触していても、3か月後に良くなる兆しは全く見受けられない。
		人材派遣会社（社員）	・製造業は依然として低迷しており回復のけん引役が見当たらない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数が大幅に伸びる要因がない。
		職業安定所（職員）	・事業所訪問時や窓口の状況から、先が見えない、または悪いとする企業が多い。
		民間職業紹介機関（経営者）	・減収減益の企業が多く、新卒も含め人の採用について慎重であり、雇用の回復が見込めない。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・前月に引き続き、中小企業から雇用調整助成金の相談がある。
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	良くなる	その他レジャー施設 [球場]（経理担当）	・今月はプロ野球の試合もなく、ほかに大きなイベントも少なかったため、来場者数は非常に少なかった。12月、1月にはコンサートが予定されているため、来場客も増える。
		その他サービス [コインランドリー]（経営者）	・例年、年末にかけて来客数は増えるが、今年は更に有人営業を行っているため、リピート率が上昇する。
	やや良くなる	一般小売店 [事務用品]（経営者）	・足元で商談に動きが出てきていることから、年末に向けて良くなる。
		一般小売店 [衣服]（経営者）	・来客数が少しずつ増えているので、今後は良くなる。
		百貨店（売場主任）	・11月で米国の大手金融機関の破たんによるマイナスが一巡するため、前年比の数字では少し改善の動きも出てくる。ただし、生産を中心とした動きもまだまだ厳しいため、急に改善することはない。
		百貨店（売場主任）	・米国の大手金融機関の破たんによる落ち込みから1年が経過し、前年比の数字が良くなっていく。
		百貨店（企画担当）	・来客数には下げ止まりがみられるため、改装オープンによる集客効果も大きくなる。
		百貨店（婦人服担当）	・依然として雇用環境は悪く、消費者の間に先行き不安はあるものの、前年の売上が悪過ぎるため、若干の揺り戻しはある。
		スーパー（企画）	・米国の大手金融機関の破たんによる落ち込みは前年の11月から始まったため、丸1年が経過することで、多少は良くなる。
		家電量販店（経営者）	・太陽光発電設備の購買意欲が高まっているほか、エコポイント制度の効果も続く。
		高級レストラン（支配人）	・観光シーズンを迎えて予約件数が増えているほか、客単価も3か月前を上回っているため、先行きはやや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス〔ビデオ・CDレンタル〕(エリア担当)	・前年よりも方のある作品が今後リリースされるため、先行きはやや良くなる。
	変わらない	商店街(代表者)	・価格の低下が当たり前になっており、どの店でも安売りのオンパレードとなっている。今後も価格の下落はまだまだ止まらない。
		一般小売店〔菓子〕(経営者)	・再び収益の悪化した場合に備えて、企業は今まで以上に内部留保を増やす傾向を強めるため、多少の業績回復が短期間で社員の給与に反映されることはない。
		一般小売店〔野菜〕(店長)	・安売りをやっている店しか動きがないのに、景気が良くなるわけがない。
		一般小売店〔花〕(店員)	・客の間で節約意識が定着しているため、安い商品ばかりが売れ、利益のなかなか上がらない状態が続く。
		一般小売店〔カメラ〕(販売担当)	・デジカメやカメラ付き携帯電話の記録容量の増加により、記録した画像をプリントアウトせず、そのまま追加記録する人が増えているため、当店にとっては厳しい状況が続く。
		一般小売店〔コーヒー〕(営業担当)	・年末商戦の出足の動きが鈍いため、今後も厳しい状況となる。
		百貨店(売場主任)	・衣料品では、低額でも日常使用に耐えうる商品が増え、外から見えない部分は低額品を選ぶ傾向が加速している。来客数が大きく増えないなか、低額品の増加は客単価の低下や店のイメージダウンにもつながるなど、上向き方法が見当たらない。
		百貨店(売場主任)	・単発的な商品の動きが出てきたものの、いずれも長続きせず、月単位でみると下げ止まったとは言いきれない。本格的な回復には程遠い状況であるため、今後も厳しい状況となる。
		百貨店(売場主任)	・サラリーマンを中心として所得にゆとりがないほか、退職金や年金の面で十分な安心感もないため、先行きも厳しい状況となる。
		百貨店(企画担当)	・今年は暖冬となる予想であり、季節商材の動きはあまり良くならない。
		百貨店(営業担当)	・店外で行った直近の催事では、ある程度の実績が上がったものの、100万円を超える商材の動きが鈍いため、先行きは楽観視できない。
		百貨店(営業担当)	・富裕客の間でも、景気に左右されずに高額品を買う層と、買物を控える層との二極化が更に進む。全体的には、良くなる方向に進むことはない。
		百貨店(サービス担当)	・お歳暮やクリスマスケーキはデフレ傾向で単価アップが期待できず、特におせち料理の予約単価が低迷している。
		百貨店(売場担当)	・冬のボーナスの支給減を予定している企業が多いため、今以上に客の消費意欲が盛り上がることはない。ただし、株価の安定や円高の影響を受けて、高級品や輸入雑貨、宝飾関係を中心に売上が下げ止まってくる。
		百貨店(店長)	・今年はサラリーマンの冬季賞与が大幅に減少するため、12月の売上は相当な落ち込みが予想されるなど、今後も厳しい状況となる。
		百貨店(マネージャー)	・売上には下げ止まり感も出てきたが、冬の賞与支給額が大きく減るほか、雇用の先行き不安もまだ解消されていないため、このまま改善が続くことはない。
		百貨店(外商担当)	・企業業績の悪化による賃金カットや賞与の減額に伴い、生活必需品以外では買い控えが更に続く。
		スーパー(経営者)	・これから年末に向けて創業祭などを企画しているが、競合店にも同じような企画があるため、今後も競合状態が続く。
		スーパー(経営者)	・給与カットを含めた雇用不安など、消費に対するマイナス要素が多い。客も必要最小限の物しか買わず、買物も割引品に集中するため、客単価は伸びない。
		スーパー(経営者)	・冬の賞与の伸びも大幅なマイナスとなるため、当面は節約志向の改善も見込めない。また、競合店との値下げ競争により、値下げの効果が数か月でなくなるという我慢比べが当分続く。
		スーパー(店長)	・気温が下がって冬商戦が始まっても、ボーナス減などで所得は増えないため、消費は前年を大きく下回る。

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）	・月単位では来客数が持ち直す気配もあるが、9～10月を通じて前年比で96%程度となっており、今後もこの傾向に変化はない。
		スーパー（店長）	・消費者の収入が増えたり、支出の減ったりする要因が見当たらない。政権交代による効果もまだ出ていないため、先行きは不透明である。
		スーパー（経理担当）	・冬の賞与額の減少が報じられるなど、年末に向けて好材料が見当たらない。年間の最需要期となる12月商戦についても、非常に厳しい状況となる。
		スーパー（広報担当）	・冬の賞与の減額が予想されるなど、年末に向けて消費の低迷は続く。また、新型インフルエンザの流行拡大による影響も出てくる。
		スーパー（社員）	・競合の激化により既存店の売上は大きく減少しているが、改装セールや新規開店セールのほか、チラシの投入日には来客数、売上共に大幅な増加となっている。今後も売上の中心である食品については、客の購買意欲は堅調に推移する。
		コンビニ（経営者）	・買得商品や、カード会員の優待商品が増える傾向にあるため、来客数は現状を維持できる。
		コンビニ（経営者）	・依然として近隣のオフィスの空室率が高いままであるため、来客数は増えない。
		衣料品専門店（経営者）	・政権交代で消費者の気分が少し変わった感がある。生活が苦しいことには変わりはないものの、少しは良くなる方向に行っていると感じれば、消費も上向いてくる。
		家電量販店（店長）	・エコポイント制度の対象商品や、新型の基本ソフト搭載パソコンは堅調に推移するものの、洗濯機や炊飯機といった通常商品の動きは悪化する。不況で巣ごもり消費の傾向が強まるほか、客の消費に対する消極姿勢が売行きにも表れてくる。
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー減税の期限の問題も大きくなっており、販売にブレーキが掛かり始めている。
		乗用車販売店（経営者）	・景気の良くなる材料がない。比較的良好な材料があったとしても、なかなか利益には結びつかない。
		乗用車販売店（経営者）	・新車の販売や車検、一般修理のすべてで予約が少なく、今後もあまり増える要素がない。
		乗用車販売店（営業担当）	・あくまでも需要の先取りではあるものの、今の良い状態はもうしばらく続く。
		住関連専門店（店長）	・もはや30%程度の値引きでは売れなくなっており、半額で何とか売れるという状況である。このような根強い節約意識が定着しているため、数か月でそれを払しょくするのは困難である。
		その他専門店 [宝石]（経営者）	・当社の客は、中小企業や個人商店の社員やオーナーが中心であるため、全体的な経済状況が改善しない限り良くならない。
		その他専門店 [医薬品]（経営者）	・政府によって様々な対策が行われているが、来年に実施される物もあり、効果が出てくるのはまだ先である。当分は前年の実績を維持することすら難しい。
		その他専門店 [医薬品]（店員）	・毎月1回チラシを入れているが、値引き商品しか売れないのが現状であるため、今後も大きな変化はない。
		その他専門店 [宝飾品]（販売担当）	・売れ筋商品の価格が低下しているほか、季節商品の品ぞろえ不足による売り逃しも目立つため、今後も厳しい状況となる。
		一般レストラン（経営者）	・今年は年末に旅行する人が減り、自宅で過ごす人が増える。新しい企画もあり売上の伸びに期待できるものの、来客数の減少傾向は根強いいため、トータルでは変わらない。
		一般レストラン（経営者）	・冬の賞与支給額は大きく減ることになるため、消費マインドが上向くことはない。
		一般レストラン（スタッフ）	・新型インフルエンザによる来客数の減少が徐々に出てきているほか、新政権がいまだに景気対策を明確に打ち出していないため、先行きの見通しは厳しい。
		一般レストラン（スタッフ）	・今後も来客数の減少傾向には歯止めが掛からない。
		一般レストラン（経理担当）	・新型インフルエンザの流行が長引いているため、旅行や観光、飲食産業などへの打撃も大きくなる。
		一般レストラン（店員）	・会社の対策として売上を増やそうとする動きはなく、経費削減に力を注いでいるため、全体としては変わらない。
		スナック（経営者）	・固定客に何とか支えられている状況であり、今後も団体客が増えることはない。

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
		観光型旅館（経営者）	・近隣の町村で新型インフルエンザの感染者が出始めたため、今後は客の動きが変わってくる。
		観光型旅館（団体役員）	・秋冬物の企画商品に対する客の反応が薄い。
		都市型ホテル（支配人）	・政府による景気対策に期待しているが、新型インフルエンザによる影響は予測が立たない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・来客数が減るなか、安価なインターネット販売で何とか集客しているため、客単価の低下が避けられない。婚礼でも、料金面で交渉してくる客が増えている。近隣では不況で忘年会を控える企業も増えており、今後も厳しい状況となる。
		都市型ホテル（マネージャー）	・宿泊部門では、秋の行楽シーズンにもかかわらず出足が非常に鈍い。宴会部門も来年1月以降の予約状況が芳しくなく、年末のディナーショーやおせち料理の予約状況も良くない。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊は今月と同様、11月以降の予約状況が前年比で2けた減と非常に悪いが、間際予約が伸びる傾向にあるため、売上は予測が難しい。一般宴会も、11月以降の予約状況は前年並みであるものの、婚礼の予約件数が激減しているなど、厳しい状況に変化はない。
		旅行代理店（経営者）	・個人消費が伸びないほか、高速道路料金引下げや、関西国際空港、神戸空港における減便の話もあるため、回復の糸口が見当たらない。
		タクシー運転手	・夜の時間帯でも、特に繁華街近辺で閑散とした状態が続いている。雨の降った場合や、緊急時しか利用がないため、先行きの見通しは厳しい。
		タクシー会社（経営者）	・ライフスタイルの変化で、個人客による深夜のタクシー利用も減っているほか、企業の経費節減も続いていることから、今後も厳しい状態が続く。
		通信会社（経営者）	・特に変化の起こるような要素が見当たらないため、今後も厳しい状況が続く。
		通信会社（経営者）	・新機種の商品が出そろったものの、下期は通信会社が代理店に支払う手数料を絞る見込みであるため、営業面では厳しくなる。
		通信会社（社員）	・客の動きが鈍いため、年末商戦については非常に予想が難しい状況である。
		通信会社（企画担当）	・大きく変わる材料がないため、今後も厳しい状況が続く。
		競輪場（職員）	・年末に向けて消費は伸びるものの、政策の先行き不透明感や賞与支給額の減少などにより、例年より良くなることはない。
		その他レジャー施設 [飲食・物販系滞在型施設]（企画担当）	・特に大きな材料はなく、当面は新型インフルエンザの影響が最大の関心事となる。
		美容室（経営者）	・年末に向けて来客数は増えるものの、パーマのオーダーが減っているため、客単価は上がらない。
		その他サービス[学習塾]（経営者）	・最近では低学年の生徒が増えないため、小学校でチラシを配る予定である。その結果次第では、生徒数が増える。
		その他サービス[マッサージ]（スタッフ）	・例年、オイルマッサージは暑い時期に客が増えるが、今年はすごく暇であったため、冬も例年以上に客が減る。
		住宅販売会社（従業員）	・今後、贈与税の控除拡大などが決定されれば、客の消費マインドは大きく高まるが、それまではある程度様子見が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・マンション市況の好転する要因がないため、不動産デベロッパー各社の体力勝負が続く。
		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）	・足元の動きをみる限り、消費マインドについては、先行きに明るい兆しがない。
		その他住宅[展示場]（従業員）	・新築住宅の需要は国の政策に大きく左右されるが、現状は新たな政策もないため、大きな変化はない。
		その他住宅[情報誌]（編集者）	・消費マインドが上向くためには、企業を取り巻く環境が改善し、雇用情勢や賞与支給額に変化が出てこなければ難しい。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・売上の前年比が50%減となっている店もあるなど、各店舗による努力も限界に来ている。
		一般小売店[時計]（経営者）	・年末年始には旅行や帰省に伴う出費が増える。特に、今年は高速道路料金引下げといった外出の増える材料があり、例年の傾向に拍車がかかるため、腕時計や目覚まし時計にお金は回らない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔精肉〕 (管理担当)	・年末商戦に向けては、冬の賞与支給額が大きく影響する。夏の中元売上はかなり抑えられたが、冬はどう推移するのか予測が立たない。
		百貨店(売場主任)	・取引先は厳しい状況となっており、減産や人員の削減を進めている。さらに、ボーナスカットの追い打ちもあるため、消費が上向くことはない。
		百貨店(商品担当)	・ボーナス削減の話題で、客の購買心理が更に冷え込んでいるため、売上の減少傾向が強まる。
		スーパー(店長)	・冬のボーナス支給額は13%減と過去最大の下げ幅となる見通しであり、ボーナス商戦という言葉も死語に近くなっている。節約志向の浸透で消費者の財布のひもは更に固くなり、今以上に衝動買いもなくなるため、12月の売上予測が立てられない状況である。
		スーパー(企画担当)	・賞与の減少で所得は伸び悩むため、デフレ傾向が進む。
		スーパー(管理担当)	・大手スーパーによる近隣への出店もあり、更に厳しい状況となる。
		コンビニ(店長)	・既存店ベースの売上前年比が約10%減となっている。前月は約8%減と下げ止まり感があったものの、今月は悪化が再び強まったため、先行きの見通しも厳しい。
		コンビニ(店長)	・来客数の減少に伴い、たばこやソフトドリンクの販売も減少傾向にある。また、弁当なども高額品は売れず、低額品が選ばれる傾向が強くなっているため、先行きの見通しは厳しい。
		衣料品専門店(営業・販売担当)	・低価格品しか売れず、売れても利益は少ないため、上向く要素がない。
		その他専門店〔食品〕 (経営者)	・忘年会に伴う利用が減ることで、商品の販売量が減少するほか、低価格の店に客がシフトする感があるため、売上は減少する。
		その他飲食〔コーヒーショップ〕(店長)	・冬の賞与支給額の減少も報じられており、消費がより一層減少することから、先行きの見通しは厳しい。
		その他飲食〔ジャズバー〕(店員)	・周囲では景気の良くなる話が聞かれないほか、接待費を削っている企業が多いため、ビジネス利用も減ることになる。
		旅行代理店(店長)	・冬の賞与も減額となる企業が多いため、ますます財布のひもが固くなる。
		旅行代理店(広報担当)	・先行きが良くなるようなイベント、行事もない。新型インフルエンザが静かにではあるが、かなり拡大しているため、更に厳しい状況となる。
		タクシー運転手	・紅葉の時期は年間で最も人出が増えるが、今年は観光客による利用が前年の3割ほどであるため、先行きの見通しは厳しい。
		通信会社(管理担当)	・雇用対策の遅れや大企業の経費節減による悪影響が出ているほか、中小企業は冬の賞与支給も不透明な状況であるため、先行きもやや悪くなる。
		観光名所(経理担当)	・前月の大型連休では予想以上の集客があったものの、その後は元に戻っている。クリスマスシーズンを前に対策を行わなければ、先行きは更に悪くなる。
	悪くなる	一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・大手百貨店が低額品の販売で伸びている企業と手を組むなど、衣料品業界のあり方が変わってきている。今後どのような方向に進むのが不透明であるほか、景気の先行きにも明るい見通しが持てない。
		一般小売店〔花〕(店長)	・消費者の先行きに対する不安感はますます大きくなるほか、政権交代の影響も今後の不安材料となる。
		一般小売店〔雑貨〕 (店長)	・売上の減少が続いているほか、たばこ税の引上げも検討されているので悪くなる。
		衣料品専門店(経営者)	・仮に販売不振で入荷を見送れば、冬のバーゲンまで入荷の機会がないため、悪循環に陥ることになる。客も財布のひもを緩めるところか、締めているのが現状であるため、春までは悪い状況となる。
		乗用車販売店(経営者)	・ハイブリッドカーや新型車は売れているが、高級車、特に輸入車販売の店舗には全然客が来ない。当分は今の状態から良くならない。
		観光型旅館(経営者)	・政権が変わった不安から、消費が控えられている感があるため、先行きの見通しが立たない。

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
		都市型ホテル(スタッフ)	・法人客の低迷に続き、個人客の動きにも陰りが出てきている。また、顧客企業も冬の賞与の大幅ダウンや早期退職勧告といったリストラを進めているため、今後は不況の実感がより強まってくる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	出版・印刷・同関連産業(情報企画担当)	・独立行政法人や教育関係では受注価格がますます厳しくなるものの、中小企業からの受注は、円高の関係で輸入企業では堅調な動きが続くほか、景気に左右されにくい経済団体や医療業界は堅調な動きとなる。
		化学工業(管理担当)	・例年、秋以降は売上が伸びる傾向があるほか、仮にエコカー減税などが今年度で打ち切られることになれば、駆け込み需要が発生する。太陽光発電やLED照明などの新しい市場も引き続き活況を呈しているため、徐々に上向きとなる。
		電気機械器具製造業(経営者)	・業績の回復が景気回復によるものか、不況慣れして対応がうまくいった結果によるものか、判断が難しい。ただし、仕事のやりやすい雰囲気生まれていることは間違いのないため、先行きはやや良くなる。
		電気機械器具製造業(営業担当)	・引き合いや受注量が元に戻りつつあるなど、上向き傾向が出てきている。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	・修理関連の引き合いが若干増えているため、先行きはやや良くなる。
	変わらない	食料品製造業(従業員)	・年末に向けて多少の動きはあるものの、量販店などの小売店側に大きな企画もないため、受注や生産の増加は見込めない。
		家具及び木材木製品製造業(営業担当)	・現状は配達量に変化がないため、今後も今の状況が続く。
		金属製品製造業(経営者)	・年内はエコカー減税の効果でこのまま推移するが、年明け以降は調整が入る。
		金属製品製造業(営業担当)	・取引先からは、自動車関係は年度末まで今のペースで動くとの声が聞かれる。
		金属製品製造業(総務担当)	・公共工事の減少が続いており、また民間企業による工事についても受注は当分回復しない。
		一般機械器具製造業(経営者)	・当社の顧客には原子力関連の企業が多いが、この分野は設備投資が比較的活発に行われている。今後、急に良くなることはないものの、ほかの分野に比べれば良い状況が続く。
		電気機械器具製造業(経営者)	・先行きの不透明感もあり、受注の入り方が単発的であるため、予測が立たない状況となっている。
		電気機械器具製造業(宣伝担当)	・現状から更に好転する要因は見当たらない。
		電気機械器具製造業(企画担当)	・新商品の立ち上げに売上の伸びがかかっているなど、今後も厳しい状況となる。
		建設業(経営者)	・政権交代により、公共工事は今後も減少傾向となる。
		輸送業(営業担当)	・個人あての荷物は前年よりも増えているが、企業あては減少が目立つため、今後も大きな変化はない。
		輸送業(総務担当)	・顧客からは良い話が聞かれないため、先行きの見通しも厳しい。
		輸送業(営業所長)	・年末にかけて多少は荷物が動くものの、長くは続かない。
		通信業(管理担当)	・ボーナス支給時期までは我慢の続くような気配がある。
		金融業(支店長)	・建売住宅の分譲業者によると、住宅ローン減税の拡充で一時的に販売量は伸びたが、客が全体的に新築賃貸物件へ流れている。なかなか販売戸数の増加には至らないため、先行きの見通しも厳しい。
		広告代理店(営業担当)	・紙媒体、インターネット媒体共に、広告量が前年比で50%と今年1月から変化しておらず、今後も変化する材料が見当たらない。
		広告代理店(営業担当)	・年内に良くなる兆しはみられない。
		経営コンサルタント	・顧客企業の受注、販売状況が回復せず、厳しい状況が続いているため、先行きの見通しが立たない。
		経営コンサルタント	・明るい材料が見当たらない。雇用の創出には産業の活性化が必要であるが、政府は当面、消費者関連の対策に注力する感があるため、状況に大きな変化はない。
		司法書士	・案件数が少ないほか、問い合わせも少ないため、現状を維持するのが精一杯である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コピーサービス業（従業員）	・印刷を含む様々な業務の内製化が増えているが、最終的には本業への回帰が必要となるため、ノンコア業務のアウトソーシングが進む。今はその端境期であり、そのシフトにはしばらく時間を要する。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・国内外のすべての動きが良くなれば当社も良くなるが、今の状況が続くようであれば上向くことはない。
	やや悪くなる	食料品製造業（経理担当）	・中小企業の状況は日に日に悪くなっているため、先行きには期待できない。残業の減少で収入も減り、社員は昼食もなるべく安い物にするなど、厳しい状態となっている。
		繊維工業（団体職員）	・現時点では注文が入っていないため、先行きの見通しは厳しい。
		繊維工業（総務担当）	・当地域では注文の請負が分業制となっているが、販売の落ち込みが地元業者の収益減少をもたらしているため、先行きは厳しい状況となる。
		化学工業（経営者）	・売上が下がったのは前年の年末であるため、これから前年比では多少良くなる。ただし、多くの得意先では売上の回復に万策尽きた感があり、今後更に悪化する恐れもある。
		金属製品製造業（管理担当）	・現在の受注案件は年内で完了する物が多く、新規の見込み案件は少ない。既に経費削減や人員整理は進めているため、これ以上の減収は事業部の存続にかかわる。その一方、ソーラーパネル関係の事業部は、過去最高の売上を上げている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・住宅は大きな買物であるため、所得の見通しが立たなければ不安でローンも組めない。住宅取得資金の贈与にかかる優遇税制も規模が小さく、効果もあまりみられない。現在はマンション建築が止まっているほか、店舗の建築計画も国内では凍結されたままであるなど、先行きに良くなる材料が見当たらない。
		その他製造業〔履物〕（団体役員）	・冬のボーナス支給額が前年より減少する企業が多いため、消費の増加にはつながらない。
		建設業（経営者）	・例年であれば、年内は改修工事の予定で一杯となるが、今年はまだまだ余裕がある。新型インフルエンザの本格的な流行も予想されるため、先行きは厳しい状況となる。
		輸送業（営業担当）	・同業他社が大型配送センターを新設した影響で、当社の配達件数が減る。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・周囲からは良い話が少なく、悪い話しか聞かれないため、やや悪くなる。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・景気の回復基調も広がりには欠けるなど、広告市場の上向く要因が見当たらない。
		悪くなる	繊維工業（総務担当）
プラスチック製品製造業（経営者）	・ぜいたく品に含まれる家電部品を生産している関係で、買換え需要の動きに左右される。衣食住を確保した後で、余分のお金で買うイメージがあるため、買い控えが進んでいる現状では、明るい話題が見当たらない。		
一般機械器具製造業（設計担当）	・受注量が増加には転じておらず、人件費などの経費削減もまだまだ進む。		
電気機械器具製造業（経理担当）	・例年、業界では年初は動きが少なくなるが、本来は繁忙期である11、12月も、全くと行ってよいほど注文がない状況である。		
建設業（営業担当）	・建設投資が一段と冷え込んでおり、特にオフィスや工場の新規案件が少ない。年末までこのような様子見状態が続くと、市場環境が一段と悪化する。		
不動産業（営業担当）	・事務所ビルの入居状況がかなり悪くなっている。当地域では事務所ビルの需要がほとんどなく、営業所が撤退する話ばかりである。撤退と新規入居を比較すると、撤退が入居の10倍ほど多いため、まだまだ悪化が進む。		
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・IT業界をはじめとして今まで辛抱の時期が続いていたが、年内一杯は底上げ局面が続く。年明け以降は政府の方針次第であるが、中小企業には資金繰りの悪化も懸念されるため、楽観視はできない。
		人材派遣会社（社員）	・新政権の出足はほぼ順調で、このままの状況が続けば少しは良くなる。ただし、二番底の懸念もぬぐい切れない。

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
変わらない		人材派遣会社（支店長）	・消費の低迷が少し落ち着き、企業の体力も回復しつつある。雇用の創出が大きく進むわけではないものの、求人が徐々に増え始める。
		民間職業紹介機関（支社長）	・力強さに欠けるが、徐々に企業の求人意欲が戻りつつあるほか、来期を見据えた採用活動を下半期にスタートさせる企業も出てきている。
		人材派遣会社（経営者）	・労働者派遣法が改正される動きもあり、派遣社員の活用を控える企業が増える。それに伴い、製造業派遣は微増で、一般事務職派遣は微減という状況は今後も続く。
		人材派遣会社（支店長）	・新規採用や増員を検討している企業は少ないため、今後も厳しい状況となる。労働者派遣法が改正される動きもあるため、一部の企業では派遣の利用自体をやめる動きも出てきている。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・広告会社の営業担当は求人広告のセールスに苦戦しているものの、ドライバーなどの運輸関連の求人は底堅い。好転の兆しはないが、これ以上悪化することもない。
		職業安定所（職員）	・パートや派遣を中心に求人が回復してきたものの、地方自治体による緊急雇用対策の求人がいつまで続くか、先行きは不透明である。
		職業安定所（職員）	・来所する企業からは先が見えないという声が多いため、今後も厳しい状況は変わらない。
		職業安定所（職員）	・中小企業による雇用調整助成金の利用件数が高止まりしており、いまだ厳しい状況が続いている。有効求人倍率は久しぶりに上昇に転じたものの、先行きに不安のある企業が多く、求人が継続して増加するかは不透明である。
		民間職業紹介機関（職員）	・日雇の求職を続けるよりも、生活保護を受けた方が生活が安定する。皮肉なことに、生活保護の受給者が増えることで、当地域の景気悪化は防がれることになる。
		民間職業紹介機関（営業担当）	・短期間で企業の採用計画が変わる気配はない。
	学校〔大学〕（就職担当）	・一部の企業では業績の回復もみられるが、全体的には減収減益が続いているため、採用動向も様子見の傾向が強まる。	
	学校〔大学〕（就職担当）	・新政権による雇用政策が明確でないため、今後も上向くこととはない。	
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・窓口での実感としては、サービス業や小売、飲食などの経営者が新規採用に消極的であるため、今後も悪化が進む。経営が苦しいわけではないものの、人員は増やさず、事業も小規模にとどめる傾向が強い。
		職業安定所（職員）	・円高などの影響で、輸出関連企業の業績が悪化するため、雇用にも悪影響が出る。
悪くなる	新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・今後も年度末に向かって雇用調整は続く。来年度の開始時点で、業績がある程度安定した企業が増えていなければ、雇用の改善にはつながらない。	
	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・目先の契約を取るのに精一杯で、来月の受注がどうなるか分からない状況であるため、当分回復することはない。	

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・客の買物傾向を見ると、単価の安い店舗の売上が良い状況が続いており、単価の高い店舗、飲食店舗は苦戦が続いているが、そろそろボーナスをあてにした客が増え、また、もう少し寒くなると単価が高い冬物が売れると期待している。
		スーパー（店長）	・近郊の製造業の工場が操業状態を徐々に通常へと戻しているため、冬のボーナスが出れば良くなる。
		コンビニ（エリア担当）	・政治の動きが期待感を持てるくらいに活発になっているので、全体的に数字が動き出しており、この傾向が続く。
		家電量販店（店長）	・年末需要を控え、エコポイント制度の成果が更に現れる。
		家電量販店（店長）	・地上デジタル放送の開始と、エコポイント制度が追い風になっている。特にテレビの好調さが家電の消費そのものを引っ張っていく。
		家電量販店（店長）	・年末に向け、エコポイントの実施により薄型テレビの販売が好調を維持すると思われる。加えて、近年販売量や単価の落ちていたパソコン関連が基本ソフトの発売により復調する。

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		乗用車販売店（統括）	・2010年2月までは補助金効果で前年を上回る。	
		乗用車販売店（営業担当）	・あと半年となった補助金の影響もまだまだ衰えず、年末へ向けて更に購入意欲は高まっていく。ただし、暫定税率の廃止と、補助金が無くなった時のことが気に掛かる。	
		一般レストラン（店長）	・クリスマスに向けての予約も徐々に増えており、年末に向かって良くなっていく。	
		通信会社（広報担当） テーマパーク（業務担当）	・冬のボーナス商戦に向けた新商品発売を控えている。 ・冬季限定の大型イベント期間を控えており、高速道路料金引下げも相乗効果を生んで、来客数の増加が期待できる。	
			商店街（代表者）	・新しい街づくりの計画はあるが、補助金絡みの事業がストップしている。
			商店街（代表者）	・客との話の中に「会社の業績が伸びない、残業がない、収入が減っている。」といった、何となくもやもやしたものが強く感じられる。気持ちよく消費する状況ではなく、当面こんな状態が続く。
			一般小売店〔酒店〕（経営者）	・生産が回復方向にあるといった報道や、消費を刺激する政策への期待と、年末を控えて消費者の気持ちの上向くことにより、最悪の時期に比べ、財布のひもが緩くなる。
			一般小売店〔紙類〕（経営者）	・客単価の減少は一応止まったようだが、低いまま継続する。
			百貨店（営業担当）	・今年の冬の寒さが厳しくなりコートの売上が増えれば良くなるかもしれないが、今の状況では好転する材料はない。
			百貨店（営業担当）	・ボーナスの支給額予想に明るい見通しは立たず、夏のセールも厳しい結果だったので、厳しい状況は変わらない。
			百貨店（販売促進担当）	・主力の婦人ファッションに回復基調が見られてきたものの、前年比では依然減少が続いている。また各アパレルも今年の秋冬生産量は前年比80%程度となっており、今後の売れ筋の商品確保、また冬の賞与の削減が想定されるなど、景気が一気に回復する状況にはない。
			百貨店（購買担当）	・来月、再来月は新型インフルエンザのピークが来ると聞いており、来客数の減少が懸念されるが、予防接種が予定通り実施されれば、影響が少なくなる可能性もある。また低価格の商品のある売場が売上を伸ばしている現実と反対の価格設定をしているため、この辺りを何とか見直せば年末に期待が持てる。
			百貨店（売場担当）	・低価格で品質はそこそこ、デザインが良い商品がますます増加し、百貨店が扱う付加価値の高いブランド商品は厳しい状況が継続する。
			百貨店（販売担当）	・個人消費の回復力が弱いため、製造業で見られる景気回復は百貨店では見られない。
			スーパー（店長）	・安くなければ売れないため、売上の確保が困難な状況となり、それが所得の減少を招いて、更に安いものでなければ売れないという、デフレスパイラルのような状態が続く。
			スーパー（店長）	・米国大手金融機関の破たんの影響により、前年9月から景気が落ち込んできたが、1年経って10月になってからも、売上が前年を下回っている状況では2～3月での景気の回復は難しい。
			スーパー（総務担当）	・節約志向が更に進んで、安い商品しか動かなくなる。今以上の原価ダウンをやって行かなくては苦しいが、サービスの低下と単価の下落で現状維持も難しくなる。
			スーパー（経理担当）	・来客数、売上とも季節要因を引いても横ばいか下降気味で、この状態が続く。
			スーパー（管理担当）	・クリスマスや年末年始を迎えるが、低価格商材が売れ筋となる見込みであり、客の節約傾向が顕著な状態が続く。
			コンビニ（エリア担当）	・今が底と考えているが、年末に向けてこの状況は変わらない。客の行動を見ると、買上点数を減らし、より単価の低いものを購入しようという状況が目に見えて分かる。
		コンビニ（エリア担当）	・12月までの取引先との商談は終わっていて、受注は大体前年並みで行きそうだが、定番商品を中心に販売量が減っていて、これから受注を減らしてくるのではと懸念している。	
		コンビニ（エリア担当）	・来客数が大幅に増加する要因が見当たらない。また、報道発表から、今年のボーナスは前年より減ることが予想され、客単価上昇の要因も見当たらない。	
		衣料品専門店（店長）	・インフルエンザの流行により、来客数が減っていく。	
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・来客数は伸びていくが、単価については高単価のものと同価格のものとの二極化が進む。	

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
		乗用車販売店(店長)	・販売額は前年を越えそうだが、減税効果がいままで続くかは未知数なので少し不安がある。
		乗用車販売店(統括)	・当分変わるような要素もないので、このままの状況が続く。価値のあるもの、得なものには金を使うが、そうでないことには財布のひもは固い状況が続く。
		その他専門店[和菓子](営業担当)	・販売が伸びる要因が見当たらない。
		高級レストラン(スタッフ)	・概して予約状況は良くないが、月による変動が大きい。
		その他飲食[ハンバーガー](経営者)	・しばらくは小幅な増減を繰り返す傾向が続く。安く、魅力ある商品を考えていく必要がある。
		その他飲食[サービスエリア内レストラン](支配人)	・一般的に低価格商品が話題になり、客は価格に敏感になっている。この現状は、今後も続くと思われるので状況は変わらない。
		観光型ホテル(経理総務担当)	・宿泊客の動きは回復傾向にあるものの、法人利用は、いまだ不透明である。これから流行が予想されるインフルエンザの影響も懸念材料である。
		都市型ホテル(従業員)	・宴会の予約状況は、忘年会などの時期に入ることもあり上向きだが、インフルエンザの影響によるキャンセルが予想され、不透明である。
		旅行代理店(営業担当)	・政権が変わったが、建築関連など公共工事等もなく、市場を見ても景気の良い会社が少なく、旅行すること自体がどんどん減っている。
		タクシー運転手	・日々の仕事に加えて、企業の依頼などの特別な仕事がどれだけあって、前年比の売上減が圧縮できるかを懸念する日々がこれからも続く。
		タクシー運転手	・特に大きな変化はない。前年に比べて全て80~90%で動いていて、この動きは変わりようがない。
		通信会社(社員)	・新しい基本ソフトの出荷に伴う新規パソコン購入、ソフト切り替えをきっかけに新たに通信サービスを契約することがあり得るが、総体的な売上は変わらない。
		通信会社(企画担当)	・サービス単価の下落や無償サービスの普及が強まっている。これはグローバルな流れとなっているので、1年や2年程度では、元には戻らない。
		テーマパーク(広報担当)	・高速道路割引の効果で、週末に来客が増える傾向はいまだに続いており、今後も持続していく。
		ゴルフ場(営業担当)	・予約等から見て、12月は若干良い。1月以降は天気によって左右されるので判断しづらいが、単価は低下傾向にある。
		設計事務所(経営者)	・政権交代で今までの仕組みと変わると期待しているが、効果が出てくるのは半年か一年後となる。
		設計事務所(経営者)	・来年度の政府の景気対策や企業の動向が見えてこない、建築業界を取り巻く状況は変わらない。
		住宅販売会社(従業員)	・客の展示場への来場状況は、多少改善方向に向かっているが、受注量・内容ともに悪い状況が続いており、今後2~3か月で良くなっていくとは考えられない。
		住宅販売会社(販売担当)	・相変わらず他社との競合が激しく、また契約までの時間が長くなり、契約件数が増えない状況が続く。
	やや悪くなる	一般小売店[茶](経営者)	・ここに来て、将来に悲観的な見方をする周辺の経営者が増えてきた。
		一般小売店[印章](営業担当)	・名刺の注文が少なく、企業の元気のなさを感じる。また公共事業がカットされたことから、先行き不安視している企業が多い。
		百貨店(売場担当)	・取引先は生産量を減少させており、客の消費に対するムードも非常に悪い。また、冬物商戦、クリスマス商戦について早期の割引販売の話が今から出ており、特に高額商品売上の前年超えは見込めない。
		スーパー(販売担当)	・やや遠方だが年末に大型商業施設のオープンが予定されており、年末年始や休日などの来客数に影響する。
		コンビニ(エリア担当)	・公共工事の削減が更に進み、工事関係の客に対する売上が更に減少する。
		衣料品専門店(地域ブロック長)	・新しい競合店が出店し、ますます競争が激しくなる。
		自動車備品販売店(経営者)	・ETC特需もやや低調に推移し、特に今年の冬は暖かくなると予測されているため、冬用タイヤ等季節商材の購入に慎重になる。また来客数も一層の減少が見込まれる。
		その他専門店[布地](経営者)	・今年はボーナスが減少する企業が多いというニュースが流れている影響が、客の財布のひもが固い。

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	
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊の予約状況が前年比で、減少している。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会の予約についての問い合わせが、前年に比べ少なくなっている。また前年までは行なっていたが、今年はするかどうか分からないという企業が多くなっている。	
		タクシー運転手	・乗客からは、期待していたエコカー補助金の支給がまだなされていない、マニフェストで上げられていたことが全然実施されていない、一時的には良くなってでもどうせ悪くなるといった声が多く、この様子では忘年会シーズンも期待できそうにない。	
		美容室（経営者）	・安売りの店は増える、人件費はそう下げられないで、どんどん悪い方向に行っている。何か刺激がない限り、この方向性は変わらない。	
		美容室（経営者）	・週末になると高速道路料金引下げの関係で郊外に出る客が多く、去年までは多かった週末の来客数が減っており、この傾向に変わりはない。	
		設計事務所（経営者）	・民間の動きが悪い。計画はあっても止まったままで、実施まで至っておらず、この状況がしばらく続く。	
		住宅販売会社（経理担当）	・住宅購入に係る贈与税の非課税枠を上げる検討をしている等、不動産業界としては期待できる政策もあるが、その原資は国債発行に頼るものになりそうで、むしろ客の消費マインドが低下する恐れがある。	
		悪くなる	商店街（代表者）	・経済環境、労働環境ともに先行き不安定で、客は閉塞感を強く感じており、展望の開けない状況が続く。
		商店街（代表者）	・高速道路料金引下げのためにますます来客数が減る。	
		スーパー（店長）	・月を追うごとに来客数が減少しており、更にデフレ傾向から商品価格の低下が止まらず、これから先は暗い。	
スーパー（店長）	・競合店の出店とそれに合わせての近隣の販促合戦、今後の収入に対する不安等まん延しており、地方はこれから更に景気が落ちていく可能性がある。			
スーパー（財務担当）	・雇用環境、所得環境の改善の兆しが見られず、個人消費は今以上に悪化する。			
コンビニ（エリア担当）	・今後も商品単価が下がり、更に客単価も下がっており、この傾向はこれからも続く。			
衣料品専門店（販売促進担当）	・客の声で今年の冬のボーナスは期待できないと聞くので、これから中々高単価のものが売れない。買いたい人が控えている人がまだまだ多く、良くなる兆しすら見えない。			
住関連専門店（広告企画担当）	・単価を低く見せて、客を集めようとする、更に単価の低い品を求める層しか集まらない。その繰り返しが続いており、これからも続く。			
一般レストラン（店長）	・一般家庭の外食回数が減っている。我社もセットメニューの価格を下げての営業を余儀なくされており、客の様子から見ても、これからも厳しい状況が続く。			
美容室（経営者）	・客からは現状では一気に景気の回復は見込めない、これからの今ままで頑張るしかないという話しかない。			
設計事務所（経営者）	・しばらくは受注回復するという予想は困難である。			
企業動向関連	良くなる やや良くなる	農林水産業（従業者）	・イカ釣り船が今までの不漁が嘘のような好調さで前年比2倍の水揚げがあり、これが維持されそうである。ただしエチゼンクラゲの被害は深刻になっている。	
		食料品製造業（総務担当）	・12月期までで過去最高の売上が出そうである。社員一同が様々に努力したこともあり、しばらく右肩上がりの傾向が続く。	
		食料品製造業（業務担当）	・受注価格が上向けば、デフレ基調は改善され、各業種に明るさは出てくる。	
		化学工業（総務担当）	・今年一杯は、荷動きに回復の動きが続く。	
		鉄鋼業（総務担当）	・円高による輸出不振が懸念されるが、政府の内需拡大政策に期待できる。	
		通信業（部門長）	・新政権の補正予算も具体的になりつつあることから、行政中心とした市場活性に期待できる。	
		変わらない	化学工業（総務担当）	・現状を維持すると思われるが、今後の見通しは不透明である。
	窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・鉄鋼業向け生産も現状水準が続く見込であり、工事案件も徐々に入っており、生産水準も現状が維持できる。		
	非鉄金属製造業（経理担当）	・今後についても、エコカー関連の一部商品を除き、特に動きは見られない。		

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（総務担当）	・得意先から来年に入ると上向くだろうとの話は聞くものの、当社の営業担当者はまだ厳しいのではないかと見ている。さらに、得意先の業績見込み、当社の営業情報から判断すると、今後3か月は今の厳しさは変わらない。
		一般機械器具製造業（経営企画担当）	・海外向けの自社製品の売上について、市場の冷え込みは当面続く見通しであり、回復の兆しは依然として見られない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・冬のボーナス商戦に向けて、家電関連の受注が急増している。しかし、自動車・携帯関連は先行き様子見の傾向が強く、前年並みの受注で推移している。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・3か月後は、自動車関係を中心に今よりは多少なりとも業務量が落ちる。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・エコ減税・補助金等景気支援策は、需要の先食い感が否めず、先行き不透明感が強い。
		建設業（経営者）	・年末に向けての期待はあるが、具体的なものは何もなく、良くなる見込みは立たない。
		建設業（経営者）	・公共工事の大幅な見直しにより業界全体の受注量の減少が原因で、価格面においても競争が激化しており、今後の見通しは非常に厳しい。
		輸送業（統括）	・顧客の内訳が金融機関よりサービス業の比率が高くなってきていることから、顧客の売上が増えないとコスト増となる我々への受注は増えなくなっており、これからも厳しい。
		輸送業（運送担当）	・しばらくは今月と同様の輸送量を維持するのではないかと、運送業者から話しがあった。
		金融業（業界情報担当）	・主要受注先では円高の影響もあり北米輸出が依然として低調で、前年比7～8割程度の稼働率で頭打ちとなる。
		金融業（営業担当）	・取引先との会話の中で、あまり明るい話題が出てこない。借入等の相談については、賃金など足元の資金繰りに関する話が多く、事業拡大のための設備・運転資金の申し出は少ない。多くの経営者が、将来的な不安を抱えており、売上が伸びない分を資金支出抑制でカバーしようとしている。経営者が、将来的な希望を持っていると感じられる状況となるまで、今の低位横ばい状況が継続する。
		不動産業（総務担当）	・来客数、成約件数は、横ばいの見込みである。
		広告代理店（営業担当）	・取り立てて景気浮上に結び付く材料が無い。
			やや悪くなる
会計事務所（職員）	・製造業、建設業、ともに今の段階では、先の受注の見通しが立たないところが多い。見積りの依頼さえない事態が生じている。		
	悪くなる	一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きから見て悪くなる。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・特にデパートや百貨店で売行きが悪く、受注に影響が出始めている。また価格の再見直しも検討される見込みであり、先行きは非常に暗い。
雇用関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）
	変わらない	職業安定所（職員）	・来年度になるが、電子部品製造業で増産に伴う新規雇用や、複合ショッピングセンターの新設に伴う大量募集の採用計画が明らかになるなど、明るい話題が聞こえるようになってきている。
		人材派遣会社（担当者）	・各企業の受注状況は2～3か月前と変わっていない。また急激に回復しそうなニュースはなく、雇用についてもまだ当面は上昇する方向へは変わらない。
		人材派遣会社（支社長）	・エコカー減税など期間限定の景気対策が一巡し、民主の政策次第では景気の2番底がくることが予想され、雇用、個人消費ともに低迷し回復感に乏しい状況が続く。
求人情報誌製作会社（担当者）	・自社の業績をにらみながら、しばらく採用計画の様子見をしている企業が多く見られる。		

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
		職業安定所（職員）	・求人事業所や雇用調整助成金を申請している事業所の中には、小口の受注を受けているところもあるようだが、先行きは分からないというところが多い。また、求職者では勤務先の先行き不安から、在職中で求職活動をする傾向が引き続き見られる。
		職業安定所（職員）	・企業の求人募集に対する意欲はあり、求人者の来所も増加しているが、求職者数に対する求人数は少なく、新規求人も増加していない。今後しばらくこの状態が続く。
		民間職業紹介機関（職員）	・現状に変化はあまりないが、新規求人依頼が増加傾向にあり数か月後上向く可能性がある。特に自動車業界や低迷が続いていた半導体業界からの求人依頼が少しずつではあるが入ってきている。ただあくまで「可能性」の段階であり、「変わらない」とした。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・前年に比べ、今年度は追加の求人件数が非常に少ない。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（支社長） 職業安定所（雇用開発担当）	・年末に向け、雇用情勢がまだ悪化する。 ・1～2か月先の生産が増加する見込みがないからか、雇用調整助成金等の計画届を提出する時期が、以前と比較して随分と早期化している。
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	良くなる	-	-
	やや良くなる	乗用車販売店（従業員）	・現在行われている東京モーターショーで発表された新型車が年末から発売されるため、12月以降はやや良くなる。自動車補助金が続く3月までこの状況が続く。
		乗用車販売店（役員）	・年末に新型車が登場するため、12月以降はやや良くなると考える。また、環境対応車への買換え・購入補助が来年の3月までは続く予定であるため、この状況が続く。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・年末商戦が近づくため、今後は少し良くなる。
		タクシー運転手	・客の話によれば、給料等が下落しているという話題が多いので、不安な面はある。その一方、12月、1月は、忘年会・新年会、買物等、人の動きが活発化すると思う。
		観光名所（職員）	・今後、大きなイベントを予定しており、それにより来客数も伸びる。
	変わらない	商店街（代表者）	・商店街には活気が不足している。
		百貨店（販売促進担当）	・お歳暮などのギフトも前回のお中元と比較すると、客単価の回復が見込める状況にない。冬物も買い渋りの状況が続いているため、景気は依然厳しい。
		百貨店（売場担当）	・所得増の望みが薄いなが、必要なものだけを吟味して買う傾向に変化はなく、テレビを除き消費の拡大は期待できない。
		スーパー（店長）	・食品ではビール類の売上が悪く、まだ景気回復の気配を実感できない。今後も節約思考は継続すると考えている。
		コンビニ（総務）	・景気対策や消費喚起などの施策が消費者に浸透し、経済環境の見通しが目に見えてこないと思えない。
		衣料品専門店（総務担当）	・景気状況は好転しているといわれているが、店頭のお客様の消費志向は依然として上がっていない。セール品でも精査するお客様が多く、客単価も低下していることからまだ回復は見えていない。
		家電量販店（店長）	・冷蔵庫、エアコン、テレビの3品目は、エコポイント効果により、堅調に推移する。パソコンは、新しいOSを搭載したモデルが数多くそろっていることが奏功し、IT商品も動く。
		家電量販店（営業担当）	・収入の目減りのため、ここ数年、年末の家電の動きが徐々に小さくなる傾向がある。
乗用車販売店（従業員）		・新型ハイブリッド車の爆発的な販売が落ち着いた感があり、年末にかけて、客の話題を集める特別な商品はない。	
乗用車販売店（従業員）	・新型車に期待するが、大幅な受注増加は難しい。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般レストラン（経営者）	・周りで、倒産もしくは整理の話が相次いでおり、先々が非常に不安である。
		一般レストラン（経営者）	・ボーナスの減少などからお歳暮や買物を控える方向になると考える。
		その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	・先行き不透明感があるので、外食支出は元通りになりにくい。
		都市型ホテル（経営者）	・今後の予約状況が芳しくないが、今までよりは若干良くなる予想。しかし、依然客単価は低下したままであり、良い悪い半ば、といったところである。
		旅行代理店（支店長）	・新型インフルエンザのワクチン接種開始により、社会的不安の解消が期待されるが、年内の効果の表れは不透明である。また、旅行をはじめとしたレジャー産業での景気回復は他業種と比べて通常遅れがちであるため、先行きはいまだ不透明である。
		タクシー運転手	・高速道路料金引下げは、安売りのバスツアーの利用者増とはなっても、タクシーの利用者増には影響しない。タクシー利用客の増加がなければ売上収入も伸びない。
		タクシー運転手	・年末になれば、歓送迎会や忘年会等で、多少は夜の客も動くと思う。
		通信会社（管理担当）	・新規需要が画期的に伸長することは想定しにくく、端末買換えサイクルが短縮化される見込みも少ない。
		通信会社（支店長）	・消費者物価等が下落傾向にあり、その影響が出始めると思う。
		ゴルフ場（従業員）	・ゴルフシーズンであるが、例年と比較してそれほど変わらないと考える。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・秋冬物商品の動きが非常に悪いため、12～1月は、冬物のバーゲンが早くなってセール期間も長くなる。各店とも在庫がかなり残りそうである。現状でも悪い状況だが、更に底が割れる感じも見受けられる。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・今後、インフルエンザが本格的に流行して、皆が外出を控えるようになったら売上に影響する。
		百貨店（営業担当）	・収入面の不安から、購買を控えるという傾向が顕著に出ている。この傾向は2～3か月先も続く。
		百貨店（営業担当）	・ファッション関連の秋物商品は前年に比べて動きが少ない。また、高額商品も前月同様に低調に推移している。購入単価が低下し、催事等でも同様の状況がみられる。
		スーパー（店長）	・ここ数か月、デフレ傾向が続いており、スーパー各社とも安売りを中心にした販売戦略を展開している。また、客も、必要な物しか買わない状況が続いているため、状況は更に悪化する。
		スーパー（企画担当）	・企業はコストダウンの傾向が続き、販売増加に向けた抜本的な取組が遅れている。恐らく冬のボーナスにも影響するので、クリスマス商戦、正月商戦と苦戦が予想される。
		衣料品専門店（経営者）	・11～1月にかけては、衣料品業界にとってはハイシーズンになるが、前年同期にはこそこの売上があった高額商品の売行きが相当鈍っており、販売単価下落のカバーが困難であり、今後もこの状況が続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・販売量及び来客数が、2～3週間前から急激に落ちていく。一時的な動向であれば良いが、先行き不安である。
		観光型旅館（経営者）	・予約状況を例年と比べると、11月は非常に悪く、12月も今のところあまり良くなる見通しが無い。
		通信会社（企画）	・季節的要因もあるが、年末は解約数が増加することもあり、景気の先行きはやや悪くなる。
		競艇場（職員）	・今後季節的にナイター開催がマイナス要因となり、場内での売上に悪影響を及ぼす。
		美容室（経営者）	・不透明な景気の先行き状況やインフルエンザの蔓延等が不安材料となり、年末には若干の動きはあると思うが、年明けはまた悪くなる。
		設計事務所（所長）	・新築工事の受注において、競争が激しく、受注単価は低下している。
悪くなる		商店街（代表者）	・商店街の通行量減少に歯止めがかからない。また、再開発もしくは集客力のある店舗の誘致のめども立っていないため、通行量が上がる要素もない。

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〔酒〕（販売担当）	・メーカー、大手全国系卸売業者、一部量販チェーンを除くと、地方都市の酒類業界（特に小売業）は総崩れ状態。意地と面子から、資産の現金化で何とか凌いでいる状態であり、貯蓄が尽きた順に廃業している。5年前、ごく一部の勝ち組と多数の負け組に分かれると予測したが、現状は更に悪化している。
		スーパー（店長）	・お正月の売上に関しては、2年前は正月3日間はそれなりの売上があったが、昨年は元日しか、正月らしい売上がなく、今年も同じ状況を予想する。完全にデフレとなっており、不況感は更に強まっている。
		衣料品専門店（経営者）	・先行きの不透明感があるため、なかなか買物に来ない。
		設計事務所（職員）	・来年は、同業者、客先共に、賃金抑制等のリストラが一層強化されると聞いている。また、関係業者からは、今後の資金繰り面の見通しが立たないとの話題も多く出ている。年末から年度末にかけて、一段の景気の冷え込みを予想する。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・11～12月は最大の需要期になることと、インフルエンザ対策で除菌関連商品の販売が増加していることから、売上は若干良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・太陽光発電の施工・販売・設置に関する注文が増加している。また、電子部品の設備の受注、化学工業関連、電気関連の受注も順調に推移している。
		通信業（部長）	・投資の是非を見極めてその効果をしんしゃくする余裕が出始めたと感じる。今後この傾向はしばらく続く。
		通信業（営業担当）	・量販店や大型スーパーのマネージャーから、年末商戦に向けた消費拡大施策等の決意、強気な発言を聞くようになった。
	変わらない	鉄鋼業（総務・人事統括）	・主要販売先は自動車産業等であり、春ごろから受注は増加してきたものの、伸びは鈍化しており、頭打ち感も感じられる。また、原料輸入で円高メリットを享受してきたが、更なる円高は予想しにくい。
		電気機械器具製造業（経営者）	・依然として需要の回復がみられない。
		輸送業（社員）	・主要顧客に話を聞いても、受注の回復は見受けられず、今後も今年上期並みの取扱数量で推移する。
		金融業（融資担当）	・客との会話、県内の動向等から判断すると、景気は当面変わらないと思う。
		広告代理店（経営者）	・得意先の販売不振により広告費の削減状態が続いており、得意先とのコミュニケーションを図っても先が読めない状況が続いている。
		公認会計士	・異業種の経営者と話をするなかでは、不動産価格等は下げ止まったという見方をする方が多いが、設備投資に積極的な方はごく僅かである。また、政府がどのような経済政策を打って、それが効果が出るかどうかを見極めたいとの意見が多かった。
	やや悪くなる	木材木製品製造業（経営者）	・8月の新設住宅着工数が6万戸を割り、これが来年の内装品の受注低下に結びつく。
		一般機械器具製造業（経理担当）	・販売単価の下落が見込まれる。
建設業（総務担当）		・政権交代により、公共工事は減少しており、それにつれて、民間工事での受注獲得競争が熾烈になり、更なる収益悪化が懸念される。	
不動産業（経営者）		・地方都市の不動産の流動性はかなり厳しい状態である。個人の場合は3千万円以上の物件はほとんど動いておらず、かろうじて動いているのは1千万円台の中古住宅である。今後の先行き不安から、ますます様子見の状態が続くであろう。	
広告代理店（経営者）		・商品の販売動向が悪い状態がしばらく続くと思う。また、政権公約を鑑みても、企業への負担は明らかに大きくなるため、利益は更に少なくなると思う。	
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・中途採用市場の打開のために新商品、助成金が活用できる研修プログラム等を投入したが、企業は先行き不透明の業績のなかで、採用に慎重姿勢を示している。ただ、新規採用と研修の商品を提案していくことで、昨年同様の業績を確保する予定である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・雇用面が改善されず、求人広告業は低迷している。ボーナスが目減り確実であることもあり、年末年始にかけても好転の要素はない。
		職業安定所（職員）	・前年比での新規求職者数の増加傾向、新規求人数の減少傾向はしばらく続く。
		学校〔大学〕（就職担当）	・今年度の求人数累計は、前年比約140人少ないが、足元では、7月は164人、8月は134人、9月は177人、10月下旬で126人の求人があり、安定してきている。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（従業員）	・例年であれば忘年会時期に向けて飲食店のアルバイトが増える時期であるが、今年は忘年会の予約が少ないために求人を見送る店舗が増えている。
		職業安定所（職員）	・管内への企業進出の話はなく、聞こえてくるのは人員整理の話ばかりである。福祉業界やIT業界では人手不足も見受けられるが、資格や経験で応募先が限定され、求人・求職のミスマッチが生じている。
		職業安定所（職員）	・来年になると受注が10%削減となる大手企業があるなど、雇用環境は悪化が予想される。
		民間職業紹介機関（所長）	・新卒、中途採用を控える企業が多くあり、有効求人倍率も一向に上昇する気配が無い。また、冬季賞与についても、前年を下回る企業が圧倒的に多い。
	悪くなる	-	-

10. 九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	コンビニ（エリア担当・店長）	・10月は来客数が前年比で減少しているが、1月頃には徐々に上向く。今年の1月は客数が低調だったため、その反動もあり、景気判断としては良くなっていく。
		スナック（経営者）	・少ない来客数のなかでも新規の客がちらほら見られ、少し希望が持てる。
		ゴルフ場（従業員）	・県外客が前年より増えており、全体での来客数は増えていく。しかし地元の所得の低いところでは、都市部に比べまだまだ景気の上向きが遅い。
		ゴルフ場（支配人）	・最近の来場者の話題と来場者層の傾向から、若手・女性プロゴルファーの活躍により若者、女性を中心とした客層がゴルフへの関心を高めている。
	変わらない	商店街（代表者）	・客はマスコミに非常に影響されるところがある。公務員の給料が下がると聞くと自分たち自体の収入が下がると思われ、自然と買物を自粛する傾向がある。
		商店街（代表者）	・メーカー全体として商品開発が遅れている。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・これから寒くなり年間を通し一番の売上にならないといけないのだが、今年は今までとは違う空気を感ずる。年末の歳暮もやりとりを無くす傾向にあり、ますます厳しくなりそうである。
		百貨店（営業担当）	・所得の増加が期待できず、現金を確保する傾向が強い。一方でクレジットカードの新規入会は増加し、ポイントの金券への交換、友の会入会も順調である。反面、金券の回収は鈍いためまだ買物へ使用されず、年末の購買に備える傾向がみられる。
		百貨店（売場担当）	・米国の大手金融機関の破たんから1年が経つが、催事では結構客が入るものの、売上は前年水準にも回復していない。客単価が下がっており、若干デフレ傾向にある。今後はこれまでより消費者の購買力に格差が生じるとみられる。
		スーパー（店長）	・いよいよ歳暮、クリスマス、年末年始の対応が始まるが、商品単価が前年よりさらに低くなっており、売上状況は生活必需品以外はさらに厳しくなる。
スーパー（店長）	・前年、食料品は11、12月が価格のピークを迎え上昇したが、1月から下落し始めた。今年もトレンドは同じであるため、目に見えて変動はない。		

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（総務担当）	・引き続き低価格の商品で必要最低限の物を揃えるような状況はまだ今後しばらく続き、競合他社を含め低価格路線がさらに加速する。
		スーパー（企画担当）	・前年の米国の大手金融機関の破たんから一巡し、一部の製造業では景気回復の兆しは若干あるものの、冬のボーナスは減額される傾向が強い。実質的には消費者までの景気回復には至らず、厳しい状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・前年はタスポ効果があったが、それからの回復が依然として見込まれないので、悪い状況がこのまま続く。
		コンビニ（エリア担当）	・実収入が減り所得が増える可能性が低いことから、売上も伸びる可能性が低く、厳しい状況が続く。
		コンビニ（エリア担当・店長）	・おにぎり100円セール、おでんの70円セール等があるが、もう珍しさもなく客にも定着しすぎて、それが目的で来店する客も少なくなっている。
		衣料品専門店（店員）	・売上が厳しいため商業施設全体でハウスカードでの買物の値引きを乱発しているが、だんだん客も慣れてきて効果が薄れてきている。まだ厳しい状態は続く。
		衣料品専門店（店員）	・業界的には店が多すぎるし、何もいい条件はない。ただ、新政権となり、子育て支援などの金が少し出れば、もう少し世の中にゆとりが出る。
		家電量販店（店員）	・エコポイントでテレビが非常に伸びている。また、地上デジタル放送導入のため、間違いなく12月になると大きな売上が上がる。ただ、そのテレビに購買が向かう分、他の家電商品がどうしても落ちてしまう。新型OS発売効果も期待できるが、足元ではまだ販売が安定していない。客は、今まではあらかじめ決めた予算をオーバーして買物していたが、今後はその金額のなかできっちり納め、それ以上は買わないといった傾向が続いていく。
		乗用車販売店（従業員）	・ボーナスを当てにして何かを買おうとする人が少ない。
		乗用車販売店（販売担当）	・政府の景気対策に加え、お買得な車を出して販売量の回復に努めているが、お買得車が出てもその人気が続かない。この傾向はしばらく続く。
		住関連専門店（経営者）	・中国産を始めとする低価格商品と国産品との価格差が大きく、家具の品質、安全性、信頼性での価格差を埋めることは厳しい。置き家具の買換え需要も、景気の先行き不透明感から低迷が続く。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・インフルエンザの蔓延などで出歩く人が減っているのに加え、年末の企業の悪い決算などで消費意欲が減退している。この傾向が今後も続く。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・秋のレジャーシーズンというのに客の財布のひもは固そうである。11月の3連休及び12月の賞与支給後の購入時期に消費マインドが高まることに期待したい。客の燃料油における購入意識は、自宅の最寄店での購入ではなく、地域最安値店で購入する客が多い。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・空港の搭乗客の増加が見込めず、現状のままである。生活必需品には金を出すすが、土産に金を出すほどゆとりがなくなっている。
		都市型ホテル（総支配人）	・政権交代による政治動向はまだまだ不透明で、株価や為替の動きが不安定であり、訪日旅行者の低迷は続くため、景気は今のまま推移する。
		都市型ホテル（副支配人）	・年末年始に向かって大きな団体、イベント等もなく、動きは鈍いままである。
		旅行代理店（従業員）	・一部年末年始の海外旅行等で早期の予約が入っているが、全体的に弱い。安い価格の商品ばかりが売れている。
		旅行代理店（業務担当）	・良くなる要素は見当たらないが、今より悪化することはない。
		タクシー運転手	・地元の大手企業で希望退職者を募るところがある。また、客から、大手の企業が個人企業の仕事までとっていくため大変厳しく、年末まで会社もつかどうかかわからないという話を聞いた。
		タクシー運転手	・景気が良くなるというが、いろいろなところで経費がカットされてばかりで、そのしわ寄せがタクシーにきている。
		通信会社（営業担当）	・携帯電話の利用台数がやや減か横ばいの状況である。この状況は今後も続く。

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
		通信会社（企画担当）	・特殊要因だが、サービス提供エリアの拡大があるため、確実に販売量は伸びる。しかし、1～2か月程度の短期間で収束する。
		通信会社（業務担当）	・11月は、年末商戦を控え携帯電話の新商品発売とキャンペーン開始により消費者の関心が高まり、来客数の増加が予想される。しかし、そのまま販売増に直結するかは疑問であり、売上は思ったほど伸びない。
		テーマパーク（職員）	・クリスマスと年末年始の動きが例年と比べてかなり鈍い。これからゴルフのトップシーズンとなるが、予約全体の傾向が前年より悪い。この傾向が今後も続く。
		理容室（経営者）	・私たちサービス業は最悪である。通常であれば、客が2～3か月の周期で来店するため12月くらいは良くなるが、今年は期待できない。
	やや悪くなる	百貨店（企画）	・長期にわたる雇用不安や労働条件の悪化の影響で消費者の生活環境がますます厳しくなっており、今後も低価格商品へのシフトが更に続く。また、新型インフルエンザの影響もいつまで続くか予測がつかないなかで、来客数もますます減少する。
		百貨店（業務担当）	・客は自分自身の生活にどう変化が現れるのか、戦々恐々としている。これまでの流れから、年末の賞与等をあてにした高額品の買物を自粛する客が多く、今後短期間で購買意欲が回復するとは思えない。
		スーパー（店長）	・販売不振が価格競争の激化につながっている。今後もこの傾向は続く予測しているが、頼りの価格引き下げも販売量の増加につながっていない。先行きの景況感は明るくない。
		スーパー（店長）	・客の買上点数はやや横ばいになってきたものの、1人当たりの買上単価が約50円ほど減少する状況がずっと続いている。なかなか買上単価の伸びがみられないため、景気は悪くなる。
		スーパー（店長）	・年末は前年以上に厳しい状況が懸念される。特に衣料品が厳しく、食料品に関しても客が店を選択し、使い分けするような状況が続く。
		スーパー（総務担当）	・雇用不安、先々の将来への不安があり、なかなか消費購買力が向上せず、むしろ悪化している。貯金のウェイトが高まり、年末のボーナス時期の消費も期待できない。
		コンビニ（販売促進担当）	・新聞に入る量販店の折込チラシの回数が多くなっている。しかし、実際売場をみると、パンに限らず動いてはいるが、完売はしていない。クリスマスケーキの予約状況も前年実績までは伸びていない。
		家電量販店（店員）	・家電販売では、薄型テレビ等の販売は伸びているが、パソコンが伸び悩んでいる。新型OS搭載パソコンの売上がなかなか伸びないためである。新政権となり、財源の問題でたばこ税を上げる等という話が出てきており、増税がちらつくとどうしても客の消費が鈍ってしまうと非常に危惧している。
		観光型旅館	・収入全体が減っている現状では、余暇の需要に依存する温泉地の売上増は期待できない状況にある。さらに、宿泊費や土産代をねん出するために交通費を節約する傾向が顕著であることから、交通費が上がればそのあおりを受ける形で当地の収入も減少する。
		通信会社（総務担当）	・客は先行き不安を感じ、できるだけ不要なものへの出費を抑える傾向にあり、当社商品の新規加入等への対応が鈍ってきている。
		美容室（店長）	・来客数が減少しており、これから先の見通しが立たない。景気は悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・遊休地等の売買の問い合わせが現在ないということは、年末に向けてますます厳しくなっていく。貸し渋り等、銀行関係の審査が非常に厳しくなっていることからどこも資金繰りがうまくいかないようで、土地取得に二の足を踏む企業が多い。
	悪くなる	百貨店（営業担当）	・景気そのものは良くなる兆しと新聞等でみるが、全く実感が無い。現場の消費者のマインドは非常に落ち込んでいる。
		百貨店（営業担当）	・民間企業のボーナスの状況が発表になったが、過去最低の水準になるであろう。また、公務員の水準も引き下げられ、今後の消費マインドは非常に悪くなる。
		衣料品専門店（店長）	・新政権となり、景気浮揚の具体策が見えず、更に公共事業削減のニュースに地元の建設業者は動揺している。仕事が無くなると言う不安が、客の購買意欲を削いでいる。

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	
		高級レストラン（経営者）	・忘年会等の予約は、一部の週末を除き余裕がある。前年は忘年会が多く売上も良かったが、今年は不透明で、必死に営業活動している。ずっと底の状態が続いているので、先行き不安である。	
企業動向関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		農林水産業（従業者）	・3か月後は鶏肉関係は一番消費を迎える時期なので、ある程度は回復していく。ただその先は需要が下がることから、今の飼料価格の状況や取引価格の情勢からみると予断を許さない。	
		一般機械器具製造業（経営者）	・具体的な受注は来ていないが、先行して仕事の予約が入り、1～3か月先の具体的な仕事が見え始めた。年末頃には少しは期待できる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・今後、太陽光発電システム関連の受注が拡大する。産学官の連携をとっており、産業用と民生用合わせて確実に営業を進めていくことで、現状よりは良くなっていく。	
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・現時点では、12月までの生産量は当初予測より多い計画が組まれている。	
		金融業（調査担当）	・当社が実施した調査において、2010年1～3月期の予想は全産業において前年に比べ改善するとの結果が出ていることから判断すると、景気は良くなる。	
			金融業（得意先担当）	・建設業界の今の状況から考えると、建設業のみならず、他産業に対しても今相乗効果で良くなっている状況にある。今後しばらくはこういった状況が考えられるが、公共工事がひと段落したところで若干景気が悪くなるという懸念はある。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・12月は、忘年会等に関連する需要で、少しは良い方向に向かうと思われるが、現状の動向からするとあまり期待できない。やはり全体的な景気回復がないと、個人消費も期待できそうにない。このままだと個人の節約志向がますます強くなり、年末は本当に厳しくなりそうである。	
		食料品製造業（経営者）	・売上は前年を下回っているが、インフルエンザ感染の急激な拡大や災害等がない限り、これ以上急激なマイナス要因は今のところ見受けられない。しかしながら、客単価の低迷は依然として続いており、これといった出荷の増加に結び付く要素もないため、当分現状維持で推移する。	
		家具製造業（従業員）	・6、7月くらいの景気底入れ感がなくなり、再び景気が悪化しているようである。家具メーカーの半期業績も軒並み前年比30%減少が平均的な状況であり、深刻である。物件が少なく、予算がなく、競合も激しいという状況がますますひどくなっている。この傾向が今後も続く。	
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・年末に向け最需要期であるが、今の状態からするとなかなか難しい。取扱小売店の閉鎖が多くなり、売場面積も少なくなっているため、今後の商品開発にどう対応していったら良いのか苦慮している。	
		通信業（職員）	・所属する情報通信部門は公共工事の発注が継続する見込みだが、全社規模では景気低迷の影響が続いているため、景気は変わらない。	
		金融業	・業種によって状況が違う。製造業は底を脱し、景気は良くなる。一方小売業、建設業等は倒産が増加し、淘汰が進む。雇用関連業種はトータルで横ばい状態であり、現状維持である。	
		金融業（営業担当）	・中小企業の経営者には、資金を金融機関から調達してまで事業を拡大しようというマインドが見受けられない。当面様子見の状況が続く。	
新聞社（広告）		・冬の賞与も過去最大の下落との報道もあり、年末商戦が盛んになるとは考えにくい。年内の広告需要は冷え込んだままである。		
		広告代理店（従業員）	・新聞折込広告枚数の9月実績は前年比85%である。依然として消費者の購買意欲が鈍化したままで、チラシの広告効果が以前よりも悪化しており、この傾向が今後も続くと思われる。	
		経営コンサルタント	・地方を支えている建設業等、国の予算で動いているところは、金が落ちてこないのが厳しい状況であると聞く。個人消費は少しは良くなると思われるが、大幅に良くなるとは考えにくいので、現状維持である。	
		経営コンサルタント（代表取締役）	・取引先のなかで、底を抜けたと明言する会社は1社もなく、まだまだどうなるか分からない状態が続くという企業が大半である。	

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
	やや悪くなる	その他サービス業〔物 品リース〕（従業員）	・当社取引先の主体である中小企業の収益悪化、市場経済の回復遅れ、新政権による予算見直し、削減等、景気回復への好材料が見当たらず、現状維持が精一杯である。
		鉄鋼業（経営者）	・新設住宅着工戸数の大幅な減少、なかでも新規マンションの激減、製造業の設備投資の低迷・消費衰退などによる非居住建築着工床面積の大幅な減少等、建築需要は更に低迷すると推測され、建設資材にかかわっている業界は更なる景気の悪化を覚悟しなければならない。補正予算の削減がもたらす需要減も懸念される。
		金属製品製造業（企画 担当）	・弊社は公共事業の依存度が高く、下半期、特に1～3月に売上が集中する傾向であったが、今年度はそういった動きが見えないため、悪くなる。
		電気機械器具製造業 （経営者）	・半導体関連の大手、中堅企業は今後の見通しが非常に厳しく、需要減少の二番底が来るのではないかとの情報も入ってきている。また、企業によって発注量が大きくばらついているため、先行きの見通しは不安定である。この状況が今後も続く。
		建設業（従業員）	・公共工事の前倒しで景気が回復しているようだが、一時しのぎの感があり、前倒し後の政策がどのように行われるのかが不安である。また、景気判断の上方修正とのニュースが流れているが、地元では繁華街、商店街等を見ても活気が見られない。設備投資する企業もなく、あと数年厳しい状態が続く。
		金融業（営業職涉外 係）	・政権交代後の政策に即効性のあるものがなく、これからの景気情勢が不安である。年末、年度末に向け、売上不振により資金繰りに行きづまる企業も出てくる。
		不動産業（従業員）	・オフィスの空室率の水準が、需給バランスの悪化から当面下がる見込みがない。
	悪くなる	食料品製造業（経営 者）	・小売業の価格競争が続くことは、景気にあまり良い影響とは思わない。適正価格が求められる。
		繊維工業（営業担当）	・今後、メーカーはさらに厳しくなり、かなりの数の工場が閉鎖、縮小する。資金の借り入れや返済の据置きではなく、輸入の制限をするだけで国内の失業率はかなり下がるであろう。
		建設業（社員）	・今の手持ち工事が完了に近づく頃である。来年度への繰越工事の発注が見えない現状や、来年度の予算で大幅な公共工事の減額が予想されるため、悪くなる方向に向いている。また、前年に比べ見積り依頼も極端に減少している。
その他サービス業		・緊急雇用対策事業も今年度限りと予想される。新政権となり建設関係の予算が凍結され、停止される事業も出てくることである。このため、他の建設関係の公共事業の見直しに波及し、発注が減少する。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		人材派遣会社（社員）	・例年は年末年始の需要があるが、企業は人件費削減を考えている。しかし、担当者も今の人員での対応は難しいと思っているため、企業内で調整し、注文がきそうな企業が結構ある。
	変わらない	学校〔専門学校〕（就 職担当）	・海外の経済状況、生産調整の動向、派遣社員の雇用再開等から判断すると、景気はやや良くなる。
		人材派遣会社（管理担 当）	・新聞等の報道では業界によっては業績予測で赤字幅の縮小や黒字予測も見られるが、地方の派遣業界にはまだその影響はない。
		求人情報誌製作会社 （編集者）	・回復の兆しが見えない。中心駅の商業施設が一部リニューアルオープンしたが、当社には好材料にはならなかった。
		職業安定所（職員）	・失業率が最悪の状況で推移しているほか、求職者数が高い水準にあり、常用労働者数が前年を下回っている。所得が減少し個人消費を低下させており、節約志向の高まり、物価下落及び世界経済も中国を除いて不況下にある。景気が良くなる材料が見当たらない。
		職業安定所（職員）	・景気持ち直しとの報道もあるが、企業の求人意欲はいまだ上昇してこない。また、年末を迎え事業所の倒産による離職者の増加も懸念され、景気は今の状況から変わらない。
		職業安定所（職員）	・各種の経済対策等の効果により一部に生産面の明るさがみられるが、政権交代により先行きが全く見えない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		学校〔大学〕（就職担当者）	・平成23年3月卒業予定者に対する求人が増加してくることが期待される。ただ、現段階における人事担当者との情報交換では、採用者数の増加は見込めず、良くても今年並み、経営環境によっては今年よりも縮小した採用計画になる可能性があることを示唆するコメントが多い。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・どの業界をターゲットに営業展開をすればよいのか分からない。公共事業の減少や入札の低価格化等、景気が向上する要素がない。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・引き続き企業からの長期案件の依頼は少ない。退職者・休職者の補充的な依頼が多く、業務多忙による人手不足感はない。年末にかけて、事務所閉鎖の企業が増えてくる。この状況はまだ続く。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・冬のボーナス支給の大幅な減少が予想され、消費の落ち込みが予想される。景気対策などの効果も期待できない。年末に向け地場の百貨店や流通関係者がさまざまなイベントなどで活性化を図るが、景気はさらに下降し、広告の需要も見込めない。
		民間職業紹介機関（職員）	・雇用関連についてはいまだ回復の兆しはみえず、特に紹介事業については、来年度以降もこの状況が続く。
		民間職業紹介機関（社員）	・年末に向けて求人は増加していない。補正予算で組まれていた官庁の仕事も急きょ取りやめになり、先行きの計画が立てにくい。
		民間職業紹介機関（支店長）	・労働者派遣法改正によるマイナス効果が派遣先需要を更に激減させる。九州域内で同規模の同業者が事実上倒産した。事業再編、リストラの実施段階に移行せざるを得ない。

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	通信会社（店長）	・来客数は増えてきており、今後年末からユーザーの納得のいく新商品が発売されれば購買に結び付き、活性化される。
		ゴルフ場（経営者）	・飛行機の搭乗客数の減少により、従来取れなかったゴルフバックが取りやすくなっている。このため県外客の増加傾向は、来年の1～2月にかけても見込まれる。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・全国的には来年以降の「子ども手当」支給に向けた話題や、ハイブリッド車に代表されるようなエコ関連商品の話題などが取り上げられているものの、県内では衣料品や家庭用品に関する目先の消費を引上げるだけの要素に乏しく、引き続き苦戦が予想される。
		スーパー（販売企画担当）	・現状が大変厳しい状況であり、これ以上は悪くならない。年内はこのような厳しい状況が続く。
		コンビニ（経営者）	・近隣のホテルから来る観光客数も減少しているように見受けられる。また、客単価が減少している。
		コンビニ（エリア担当）	・天候や競合の影響もあるが、今月に入って前年割れ店舗の割合が増えてきた。ただ客単価は前年並みが続いているため、来客数を維持していけば、しのげる状況である。
		コンビニ（エリア担当）	・今後、新型インフルエンザの影響により観光客減は続く。
		衣料品専門店（経営者）	・単価、客単価共に1割ほど下がった状態が1年続いている。街の歩行者も1年前と比べてかなり少なくなっている様子で、これから先も大して変わらない。
		家電量販店（総務担当）	・今月も前年比2けた以上の伸長が見込まれる状況下で、これ以上良くなることは予想できない。エコポイント制度が来年度以降も続いてほしいが、その決定公表は来年3月に近ければ近いほど良い。
その他専門店〔楽器〕（経営者）		・米国の大手金融機関の破たんや新型インフルエンザなどの影響も薄れてきているので、年末年始に向けてのイベントやセールを必死で乗り切っていく。	
旅行代理店（代表取締役）	・冬場は団体旅行シーズンを迎えるが、新型インフルエンザの問題で大口団体の延期や取りやめ、そして本土の高速道路料金引下げなど沖縄にはプラスではない。		
住宅販売会社（商品開発担当）	・今年に入って良くなったり悪くなったりの繰り返しが不明確であり、良くなっていくという要素が見つからない。		
やや悪くなる	コンビニ（経営者）	・新型インフルエンザに影響されて悪くなる。	

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（経営者）	・元々の景気悪化に加え、新型インフルエンザなどによる影響も予想される。沖縄観光シーズンもオフになるために良くなる要素が今のところ見当たらない。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・現状として、安い、ボリューム、おいしさ、サービスの順で求められており、宴会料理も一番安いセットが多い。宴会の予約状況は、例年の80%台にとどまっている。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・年内の個人旅行は9月の大型連休により先食いされ、需要が見込めない状況である。年末年始も日並びが悪く、冬のボーナスの減額等により大きな需要が得られない。
		観光名所（職員）	・航空会社の不振に象徴されるように、国内景気も厳しい現状、国内における新型インフルエンザ対策の本格化に伴い、国民の旅行環境はますます厳しくなることが予想される。沖縄観光も、これから厳しい状況が予想される。
		その他のサービス〔レンタカー〕（営業担当）	・今年の冬のボーナスが前年を下回るとの報道等もあり、さらに沖縄への入域観光客が減少するものと懸念される。
悪くなる		商店街（代表者）	・中心商店街の観光土産関連の店は、新型インフルエンザの関係で県外客が減少しているようである。その分売上にも響き、大変苦戦している。また、同業者も多く、客割れの要因となる。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・これから年末の繁忙期を迎えるのだが、やはり活字離れの影響もあって今年は例年以上に厳しい状況になりそうである。書籍や雑誌のみの販売だけでは経営が困難な状況であると言わざるを得ない。
		観光型ホテル（総支配人）	・宿泊人数は前年比20%程度減の受注である。全国的な経済不況と新型インフルエンザ流行により、旅行マインドが低迷している。特に企業旅行が50%程度と激減している。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（管理部門）	・一部主原料価格が下がり、円高の状況が継続している。
		輸送業（営業担当）	・那覇空港新貨物ターミナルビルが落成し、那覇空港を国際貨物ハブ空港とするプロジェクトが稼働している。国内物流が低迷するなか、国際貨物物流が増えることを期待したい。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・今後は工事予定物件が減少する見通しである。
		輸送業（代表者）	・先島地区は、一離島を中心に大型物件の発注が多いが、民間物件は依然として振るわない。政権交代による公共工事補正予算の発注への変化や、原油高による影響が危惧される。
		通信業（営業担当）	・共同開発等で国の助成金等の案件を主に仕事として行っているため、景気は良くも悪くも無いような状況が続く。
		広告代理店（営業担当）	・県内において、広告宣伝を含む販促活動は全般的に低迷状態が続いている。相変わらず、国・県を中心とする補助事業に依存せざるを得ない市場環境が続く、景気そのものの見通しの不透明感はまだまだ否めない。
	やや悪くなる	建設業（経営者）	・現在の引き合い件数が鈍いので、2、3か月後の契約件数に影響が出る。
		コピーサービス業（営業担当）	・政権交代の影響で、各公共機関が発注量、販売価格を抑えないか心配である。
	悪くなる	-	-
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・派遣依頼の増加があるものの契約終了もあり、数字はほぼ横ばいで推移する。また、懸念材料としては労働者派遣法の見直しがある。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・求人数が伸び悩んでいる。今年度上期の状況を見ながら慎重に求人をするかどうか見極めている企業が多く、今後も前年同期と比較しても求人数は減少するものと見込まれる。
	やや悪くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・県内外企業の求人が従来の3割減となっている。また、県内企業の新卒採用の絞り込みはますます厳しくなっていく。
悪くなる		-	-