

・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 やや良くなる	百貨店（販売促進担当）	・記録的な猛暑の影響で秋物衣料は苦戦したものの、気温の低下とともに、冬本番に向かって冬物衣料の需要が確実に高まっていく。よほどの暖冬でない限り、前年を上回る販売量が望めるのではないかと期待している。
		コンビニ（エリア担当）	・エコポイント制度の効果などによって消費意欲が刺激されたのか、購入額の減少がみられなかったことから、今後も消費が落ち込む気配は感じられない。
		観光型ホテル（経営者）	・12月に東北新幹線の新青森駅が開業するが、すでに動きが出始めており、今後大きな期待をしている。
		旅行代理店（従業員）	・客単価は低調であるが、円高効果により、海外旅行の先行受注状況が良好である。一方、国内旅行については、全般的に客の動きが鈍い。
		通信会社（社員）	・新しい年を迎えるなか、購買意識を刺激するような施策やプランを用意することで、客の購買意欲をかき立てることが期待できる。
		通信会社（企画担当）	・冬商戦において、競合他社に十分対抗でき、客にとっても魅力的な通信端末が更に充実することから、今後についてはやや良くなる。
		住宅販売会社（経営者）	・金利の低下により、住宅ローンの申込が若干増えることになる。
	変わらない	商店街（代表者）	・冬はかなり寒くなるということで、パーゲンも出だしは盛り上がりが見込まれるが、今より良くなるとは思えず、同じくらいの売上で推移する。
		商店街（代表者）	・補正予算に関して、実際に予算が執行されるにはまだ時間がかかるとみられることから、今後も客の行動は変わらない。
		商店街（代表者）	・長期予報どおり、冬の寒さが厳しくなれば、冬物衣料の販売量の増加が見込めるが、客単価の低下傾向と合わせて、運搬費及び暖房費等のコストがアップすることから、店舗での利益率の向上は見込めない。また、寒さが厳しいほど、客の出控えが考えられるため、年末年始の季節商材以外の販売量の増加は難しいとみられる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・これから年末商戦に向かい、売上は当然増えてくるとみられるが、そういった季節要因を除けば、今月とほぼ変わらない基調で推移する。
		百貨店（売場主任）	・11月以降は非常に寒くなるという長期予報が出ていることもあり、特にコート類に動きが出てくることが期待できる。
		百貨店（販売促進担当）	・気温が下がってくること、前年並みの動きまで回復すると見込まれる。
		百貨店（役員）	・気温の変化によってファッションの販売動向が変わってくるため、今後も全体的な傾向は変わらない。
		スーパー（店長）	・10月の前半は非常に好調だったが、後半になり動きがかなり落ち着いてきている。客についても、販売量についても、客の様子に慎重さは変わらない状況であることから、12月や1月になったとしても大きく変化はしないとみられる。
		スーパー（役員）	・猛暑の影響で水産物、農産物の秋の旬の商品の出荷量が減少し、価格が高値となっているため、今後の消費が伸びるとは考えづらい。
		コンビニ（エリア担当）	・大手企業の賞与は悪くない様子であることから、大幅な減少要因はない。しかし、夏の気候変動の影響で農家の減収が懸念されることから、今後も変わらない。
		衣料品専門店（店長）	・来店客と景気の話色々としているが、客の考え方から、今後についてそれほど良くなるとは思えない。
		家電量販店（店員）	・エコポイント制度のポイント付与が12月以降半減することから、売上が落ち込むことが見込まれる。
		乗用車販売店（従業員）	・今後について、回復する要因が見当たらないため、現状維持が精一杯とみられる。

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
		乗用車販売店（営業担当）	・ここ2～3か月、需要を先食いしていたため、今後は市場の低迷が続く。
		高級レストラン（スタッフ）	・円高により、ワインなどの洋酒は安値で仕入れることができるが、野菜や旬の食材の高騰により、収支のバランスが崩れてきている。
		スナック（経営者）	・今後について、希望の持てない状況が続く。
		旅行代理店（従業員）	・先行受注状況を見ると、国内旅行は11月が前年比83%、12月が前年比110%、海外旅行は11月が前年比127%、12月が前年比72%となっており、全体では前年並みが見込まれる。12月の海外旅行に今一つ勢いが足りない。
		旅行代理店（従業員）	・一番安いプランしか売れない状況は相変わらずである。販売額が大きくなる日もあるが、そうした動きが持続しないことから、今後も変わらない。
		タクシー運転手	・タクシーの減車が進み、当社も10%減車したことで1台当たりの売上について、前年からのマイナス幅は縮小しているが、会社の売上は前年から大きく減少している。これまでに経費も相当減らしているが、今後減車した分の売上が確保できなければ、収支は大きくマイナスすることになる。
		タクシー運転手	・電話注文や来客数の増える要素が思い当たらないため、今後も変わらないまま推移する。
		観光名所（役員）	・国内の景気が今一つ盛り上がりには欠け、海外も円高に加えて、中国との関係悪化など、懸念材料が多いことから、現状では観光入込の先行きに明るさが見いだせない。
		美容室（経営者）	・景気が良くなったと一般庶民が思えるような雰囲気が出てこないと購買意欲は上昇しない。先行き不安感がまだまだ払しょくされていないことから、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）	・円高のデメリットばかりを強調する報道が多いため、今後、消費者のマインドが更に落ち込む。
		商店街（代表者）	・構造的に集客力が減少している商店街では、デフレに対応する商品力がないため、デフレが続く限り低迷が継続する。
		百貨店（売場主任）	・春から夏にかけて回復してきた衣料品の売上が再び苦戦してきていることから、今後についてはやや悪くなる。特に紳士服が前年比80%台と苦戦している。
		スーパー（店長）	・景気が上向き材料が見当たらない。前年実績をクリアするのが精一杯の状況が続いている。
		スーパー（店長）	・家電商品のエコポイント付与が縮小し、家電関連を中心に消費意欲は冷え込む。テレビゲーム関係についても、人気ソフトの発売もないことから、クリスマス商戦は厳しい状況となる。食品は競合店との価格競争激化により、単価の低下が止まらない状況であり、厳しい状況が続く。
		スーパー（企画担当）	・政治、経済、消費生活など、日本全体を覆う停滞感はずます強まる一方で、消費環境は暗さが増すばかりである。一方で、日用品の低価格志向は依然として強く、小売業を取り巻く環境は年末商戦に向けて一段と厳しさを増すことになる。
		コンビニ（エリア担当）	・たばこを止めた客が多く、男性客を中心に来客数の減少が続いている。来店頻度も減少しており、当面は苦戦が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・漁業の環境が悪く、工事も少ないため、今後についてはやや悪くなる。
		家電量販店（地区統括部長）	・エコポイント制度の大幅変更に伴い、薄型テレビの需要が前倒しされた影響で、12月以降の売上の鈍化が見込まれる。
		乗用車販売店（従業員）	・エコカー補助金により、需要を先食いしたため、これからは前年と比べて大きく販売台数が落ち込むことになる。
		高級レストラン（スタッフ）	・力を入れて告知したおせちの予約が目標の半分にとどまっており、年末に向けての消費減退を強く感じる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・円高や中国との外交問題も影響してか、ビジネス客や中国人観光客が伸び悩んでおり、この先の好材料が見当たらない。
		タクシー運転手	・今年に入って、若干ではあるが前年実績を上回るようになっていたが、今月は前年実績を約1%下回った。客も減っている観があり、今後に向けて景気は下向きとなっている。

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
	悪くなる	観光名所（職員）	・前年と比較して来場者が減少傾向にあり、特に国内団体客の減少が目立っている。海外客では、マレーシアや台湾からの来場者は安定して推移しているが、中国人の来場者が伸び悩んでいる。国内景気の先が見えないこと、円高などの不安定な要素が多いことから、今後についてはやや悪くなる。
		美容室（経営者）	・現状でも景気があまり良くないが、年末になり、不景気にもう少し拍車がかかることになる。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・円高が収まらないこと、民主党に対する期待外れなどから先行き不安が強く、外出を控えている様子が強く感じられるため、今後については悪くなる。
		家電量販店（店長）	・エコポイント制度のポイント付与が減少することから、今後については悪くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・極端に販売量が少なくなっていることから、今後については悪くなる。
		住宅販売会社（従業員）	・客の購入予算が縮小していることに加えて、不動産のデフレが影響していることから、同業他社との値引き合戦が深刻化しており、今後については悪くなる。販売価格の上げ止まりがなければ、新規の分譲マンションを手掛けるのは危険であるが、新規物件の発売ができなければ、利益率は改善されないため、経営的にも苦しい状況になる。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	その他非製造業〔鋼材卸売〕（役員）	・一般金属製品加工の仕事量が増加しているほか、官公庁の工事物件が本格的に出回るようになるため、競争はあるものの、今後の商品の売上に期待ができる。
	変わらない	食料品製造業（団体役員）	・エコカー補助金の終了、たばこ値上げの影響、円高が景況感に及ぼす影響などから、先行きの展望への期待感がなく、消費者の節約志向が強まってくる。
		金属製品製造業（役員）	・住宅着工件数がだいぶ落ち着いてきていることに加えて、建築確認申請の件数も変わらないことから、今後も変わらないまま推移する。
		通信業（営業担当）	・当社の置かれている環境だけをみると、先行需要について、件数が増加しており、案件費用も大型化しているなど、回復傾向にあるが、広く社会全般の景況感としては、円高の継続、各種補助金の予算切れなど、悪材料が多い。全体の景況感としてはプラスとマイナスが相殺されて推移する。
		司法書士	・現時点の状況から判断して、今後も変化はみられない。
		司法書士	・補正予算が成立するかどうかにより、景気が左右されそうなたため、当分は様子見の状態が続き、それ程変化のないまま推移する。
		その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・燃料の高値が継続しているため、各業界でコスト高が続くことになり、今後も厳しいまま変わらない。
	やや悪くなる	食料品製造業（役員）	・大きな受注アイテムのカットがいくつかあり、それを穴埋めする案件が見えてきていないため、今後についてはやや悪くなる。
		金属製品製造業（経営者）	・受注量は増えてきているが、単価の低い物が多く、残業時間も増えるため、利益が薄く、今後についてはやや悪くなる。
		建設業（従業員）	・官民間問わず建築工事の入札ではほとんど原価割れ必至の低価格で落札されており、一向にこうした傾向が止まらないことから、今後についてはやや悪くなる。
		輸送業（営業担当）	・今夏の高湿多湿により、農産物の収穫が落ち込んでおり、輸送量や倉庫保管数量の減少が業績に響くことになる。燃料油の価格が乱高下してないことが救いである。
輸送業（支店長）		・これから冬場の季節要因が重なり、物流が落ちてくるが、それにも増して円高の影響で、これまで当社の業績を引っ張ってきた国際コンテナの輸出が大きく落ち始めている。今後も、こうした傾向が続くとみられるため、先行きが非常に懸念される。	
金融業（企画担当）		・公共工事は減少傾向が続く。政策支援効果が徐々に薄れるため、新車販売は大きく落ち込み、正月明けの家電販売も勢いが鈍化する。冬期賞与も低率が見込まれることから、正月商戦も弱めでの推移となる。	
その他サービス業〔ソフトウェア開発〕（経営者）		・より円高が進みそうな気配があるため、仕事はあっても、メーカーが決算に向けて利益を確保するに当たって、更に厳しい条件の作業が増えることになる。作業の効率化等の努力も限界にきていることから、後はやや悪くなる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス業〔建設機械レンタル〕（総務担当）	・当社の主力コーザである建設業界は、公共事業の削減や民間建設事業の伸び悩みにより、建設投資全体の伸びが見込めない状況であり、今後についてはやや悪くなる。
	悪くなる	建設業（経営者）	・手持ち工事が徐々に完了しており、新規の受注も冬季に入ってほとんど見込めない。補正予算についても、執行時期や公共工事がどの程度組まれているのかがよく分からないため、今後については不透明感が強い。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	職業安定所（職員）	・月間有効求職者数は1.0%減少し、5か月連続で前年を下回ったことから、今後についてはやや良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・交代による補充はあるものの、場合によっては欠員のままという事例もみられる。また、年末に向けての短期の増員もまだ見通しが出ていないため、今後も変わらないまま推移する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・農畜産業への依存度が高い地域のため、TPP参加の話題がマインドを低くしており、今後も変わらないまま推移する。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・コールセンターや派遣、道内外の業務請負など、受託系の事業にここ数か月の勢いがなくなってきており、景気回復への期待感が歯止めがかかってしまっている。
		職業安定所（職員）	・政策効果の息切れ、円高の進行など景気の下振れ懸念があるため、今後については変わらないまま推移する。
		職業安定所（職員）	・公共事業の減少、漁業の不振など、今後に向けての明るい材料がないことから、雇用についても変わらないまま推移する。
	学校〔大学〕（就職担当）	・所定の就職活動を展開しつつも、いまだ内定を得られない学生については、今後、更に進路決定に苦慮する時期を迎えることになる。過去に自身の就職希望分野を余議なく変更することで結果が得られた採用市場も、今年はすでに次年度の採用体制にシフトしている企業がほとんどである。	
やや悪くなる			
悪くなる	人材派遣会社（社員）	・季節要因もあるが、家電のエコポイント制度の縮小が消費者の購買意欲をそいでいる。消費行動が低迷することで、サービス業の求人も低迷することになるため、年末年始に向けて景気の持ち直しとはならない。	

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北活性化研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・年末に、懸案となっていた商店街中心部に位置する間口の広い区画に新規店が開業する予定となっている。立地してほしいと考えていた業種でもあり、集客への貢献が期待される。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・寒くなり、日本酒のおいしい季節を迎えることから、売上は若干上向く。また、たばこの駆け込み需要の反動が落ち着き、来客数は少しずつ回復する。
		衣料品専門店（店長）	・これまでの陽気から一転、急に寒くなっているが、シーズンの初めに気温の変化があると、当社のような衣料関係は非常に好調になるので、このままコートの需要などが出れば、数字は順調に推移するのではないかと予想している。
		家電量販店（店長）	・エコポイントの継続により、特需が見込める。
		乗用車販売店（経営者）	・年末年始にかけて、新車の発表を控えており、エコカー需要の反動減も一服するのではないかと期待している。
	その他飲食〔弁当〕（スタッフ）	・12月の新幹線の延伸開業に向け、現在官民共に誘客に力を入れており、その成果が出てくることを期待している。	
	変わらない	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・景気、経済、政治等への不安感が募っているなかで、為替の変動が激しくなっていることから、購買意欲が高まらない状況はしばらく続くことが予想される。
一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）		・年末にかけてイベントの実施を考えているものの、費用対効果でプラスになるかはわからない。	
一般小売店〔医薬品〕（経営者）		・例年、年末年始は売上が伸びるが、季節要因以外では売上が伸びる要因が見つからない。	
一般小売店〔医薬品〕（経営者）		・状況が良くなる要因は特に見当たらない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（売場主任）	・急な寒さの到来により、秋物を飛ばして一気に冬物に移行しそうな気配で、在庫面、商品供給の面が心配である。
		百貨店（企画担当）	・できるだけ早い時期に景気が上向くことを期待しているが、諸々のことを考慮すると大きく変わることはない。
		百貨店（経営者）	・急激な気温の低下により、10月中旬から秋冬物の衣料品や寝具の動きが出てきている。景気対策如何により消費者心理が回復すれば、この状況が続くと予想される。
		百貨店（経営者）	・今年はプレミアム付き商品券の発行がなく、前年の反動による売上の落ち込みが予想される。また、たばこの値上げや、家電エコポイントの対象商品縮小など消費を喚起する材料が乏しい。そうしたなかで、ラニーニャ現象の発生で冬の到来が早まり、冬物に動きが出ることを期待している。
		スーパー（店長）	・依然として、1品単価の減少、客単価の減少が続いており、価格競争は年末年始にかけますますます激しくなることが予想される。暖房費がかさむ季節で、消費者の生活防衛意識もますます高くなり、価格を下げて簡単にものが動かない状況はこれからも続く。
		スーパー（店長）	・冬の寒さが厳しくなるにつれ、売上を左右する鍋物材料の需要が高まってくることが予想される。
		スーパー（店長）	・業績は回復基調にあるものの、競合がますます厳しくなってきたため、客数の維持と買上点数の増加により客単価をアップさせなければ、今後も現在の状況は変わらない。
		コンビニ（経営者）	・たばこの買置きも底をつき、喫煙者が戻ってくることが予想される。また、たばこの値上げにより単価の増加が期待できる反面、増税をきっかけに禁煙を始めた人も多く、プラスマイナスゼロになると予想している。また、たばこを除けば前年並みであり、現状のままで推移すると予想している。
		コンビニ（経営者）	・現在、底打ちの状態であり、今後もこの状況は変わらない。
		コンビニ（経営者）	・全体的に悪いなかでも、デザートやファストフード、105円の野菜、日配品など生活必需品は好調となっている。収入が伸び悩むなかで、おいしいものや生活必需品のみを購入する傾向は今後も続くことが予想される。
		衣料品専門店（経営者）	・円高、株安の影響で不景気感が一層増しており、客との会話からも、購買意欲の高まりは期待できない。
		衣料品専門店（経営者）	・客からは、景気は冷え込み、給料やボーナスカットにより生活に追われているため、衣食住のなかで真っ先に削るのは衣であるという話があり、先行きの不安感から消費意欲は低迷したまま推移することが予想される。
		衣料品専門店（店長）	・12月以降の気温が平年より低いとの予報が出ているため、冬物商材の販売期間が短くなり、バーゲンの前倒しによる利益率悪化が危惧される。
		衣料品専門店（店長）	・節約感が少し緩んできている様子がうかがえるものの、今すぐの景気回復は期待できない。
		衣料品専門店（総務担当）	・客が主に購入しているのは生活必需品であり、ゴルフ用品等のし好性の高い商品は厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（経営者）	・冬を迎えるため、今後更に需要が下がることが予想される。
		乗用車販売店（従業員）	・エコカー購入補助金終了後、販売量が全く伸びておらず、この先2～3か月も同様であると予想される。
		その他専門店[呉服]（経営者）	・来客数は年々減っており、回復の見込みがない。
		その他専門店[酒]（経営者）	・年末商戦に向け様々な営業努力を行うが、年末だからといって消費者の購買意欲が向上するとは考えにくい。歳暮商戦も、スタートは早いものの期間は短く、安いものを必要なだけ購入し終了すると予想している。
		その他専門店[ガソリンスタンド]（営業担当）	・客の節約志向が強まり、低価格帯の商品が売れ筋となっている。資金繰りが悪化してきており、年末に向けての景気の前道筋が不透明であり、石油業界の本格的な需要の回復は、冬場の寒さ次第で大きく左右されそうである。
		その他専門店[ガソリンスタンド]（営業担当）	・週末の価格変動があり、いろいろなどところで価格調整はしているものの、3～4日でまた見直さざるを得ない状況が続く。
		高級レストラン（経営者）	・披露宴等の予約に動きが見られるものの、国の対策も小手先で景気が良くなる要素があまりないため、現在の状況は変わらずに推移する。

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
		一般レストラン（経営者）	・金を使わないというスタイルが定着しており、外食産業、特にレストランにおいては非常に厳しい状況が続くことが予想される。年末年始の書き入れ時に客が来るか非常に不安である。
		一般レストラン（経営者）	・年末年始にかけては景気が良くなるものの、あくまでも一時的なものであり、根本的には変わらない。周辺には大きな工場地帯があり、客もその関連が多いので、円高や中国問題が関係ない国内需要が増えない限りは、エリアの景気の回復は見込めない。
		観光型ホテル（経営者）	・企業の団体は減っているものの、公的な団体や同級会などは減っておらず、入込数は前年同様となる見込みである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・年末に向け忘年会による売上の伸びが期待できるが、概ね、厳しいながらも横ばいとなることが予想される。
		都市型ホテル（スタッフ）	・臨時国会においても政治と金、中国との問題等で景気対策が進まない状況である。一刻も早く、今の状況を脱する政策を国民目線で実行してもらいたい。厳しさ、不透明さのなかで国民のマインドも悪く、消費者の二極化が更に進む懸念がある。
		旅行代理店（店長）	・11～1月の先行受注をみると、個人旅行の国内は11月が前年同期比99.6%、12月同62.5%、1月同67.1%となっており、先の見通しが立ちにくい状況となっている。海外は、やはり円高効果と思われるが、11月同159.6%、12月同207.9%となっており、更なる伸びが期待される。一方、団体旅行では国内、海外共にほぼ前年と同額程度の受注となっている。
		旅行代理店（従業員）	・デフレ感が続いているなかで、本格的な国の景気対策はこれからであり、現在の状況は変わらない。
		タクシー運転手	・当面、円高や、求人倍率が0.5を切る当期の求職状況、過剰なタクシー台数といった要素が改善する見通しはない。
		通信会社（営業担当）	・12月の新幹線延伸開業による景気回復が期待される。
		遊園地（経営者）	・天候、気温の推移や12月のボーナスの状況に左右されるが、子ども手当の効果などは期待できそうにない。
住宅販売会社（経営者）	・年内は現状維持が続くと予想される。		
その他住宅[リフォーム]（従業員）	・冬に向けて、これ以上の盛り上がりは望めない。		
やや悪くなる		商店街（代表者）	・国内全体が不景気で、消費減退の雰囲気が強まり、回復はあまり期待できない。
		百貨店（広報担当）	・政策効果が薄れた上、円高株安に対する不安などの高まりにより、消費を下押しする可能性が高い。
		百貨店（営業担当）	・家電エコポイントは年明けから対象商品が限定されるため、年末にかけてある程度の駆け込み需要が期待できるが、その効果が衣料品にまで及ぶとは考えられない。一方、今年の中元は客単価が下がったことから、歳暮も同じ傾向で、ギフト需要は減ると予想される。
		百貨店（売場担当）	・年明け以降は、初売りやクリアランスセールで競合店との戦いになるため、どこまで客を動員できるかにかかっている。
		スーパー（経営者）	・特に機械系の中小メーカーが苦しんでいるため、ボーナスへの影響、ひいては年末年始の消費マインドの低下が懸念される。
		スーパー（経営者）	・農水産物に高温被害が出ており、12月の相場高、デフレの進行とあいまって商品調達が厳しくなることが予想される。
		スーパー（店長）	・来客数は前年を上回っているものの、依然として1品単価が下がっている状況が続いている。低単価企画の特売だけが支持されており、その日だけ来客数が伸びている。農産物の作柄も悪く、価格も上昇しており、現在の傾向は当分変わらないと予想される。
		スーパー（店長）	・販売量が低迷していることに加え、競合店の新規オープンにより、景気が悪くなると見ている。
		コンビニ（経営者）	・たばこ増税の影響で来客数が著しく低下しており、今後も厳しい状況は続く。
		コンビニ（エリア担当）	・売上に占めるたばこの割合は非常に大きいため、9月のまとめ買いの反動と喫煙率の低下が、今後の売上に影響してきているのではないかと見ている。
コンビニ（エリア担当）	・たばこ増税が来客数減少の主な理由であれば良いのだが、正確なところは分からない。加えて、円高等、経済全体の不安感もあり、景気が良くなる要素は見当たらない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		コンビニ（エリア担当）	・県内の人口減少、高齢化によるマーケットの縮小が続いているなか、景気を刺激するような要素はしばらく現われないと予想される。	
		衣料品専門店（店長）	・景気の回復が全く感じられず、今後も買い控えが続くことが予想される。	
		家電量販店（店長）	・自動車産業では、エコカー購入補助金の終了とともに売上が激減しているため、現在はエコポイント需要でまだ恩恵を受けている家電業界も、年明け以降は同じような状況になると予想される。	
		住関連専門店（経営者）	・海外からの輸入品もある程度扱っているが、安く展開できるような状況でもない。また、耐久消費財ということで、景気の良いところと悪いところの格差が広がってきている。依然として地方の収入は増えておらず、景気が良くなる見込みもない。	
		住関連専門店（経営者）	・最近では大型店志向の客が増加しており、個人商店には人が集まらない。ただし、スーパーなどの大型店でも客は多いが売上は下がっているという情報も入っている。なかなか良い方向に改善する気配が見られない。	
		その他専門店〔酒〕（営業担当）	・年末にかけて、大手を中心に熾烈な売り込みをかけ、安売りをしている可能性が高い。そのため、デフレスパイラルに拍車がかかり、中小小売業は更に厳しくなると予想される。売上高の確保よりも利益確保を優先した取り組みや、夏場の落ち込みをどのようにカバーするかが課題となっている。特に地方の落ち込みが著しいことから、営業重点地域の見直しを図っていく。	
		一般レストラン（スタッフ）	・円高イコール不景気の傾向がうかがえる。当社では輸入している食材も多いため、現在の円高が続けば更に状況が悪くなることが予想される。	
		一般レストラン（支配人）	・市内の景気を見聞きしても良い企業がほとんどないため、年末に向け更に厳しさが増していくと予想される。	
		観光型ホテル（スタッフ）	・デフレ傾向と景気の先行きに対する不安感が客の財布のひもを固くしているため、来客数、単価共に、前年比をクリアするのは厳しいと予想される。	
		都市型ホテル（経営者）	・この先、サイトに掲載している宿泊料金を見直さない限り、宿泊部門に関しては客単価が上がることはなく、厳しい状態が続く。宴会についても、現在は5千円を切る注文も受けざるを得ない状況で、混み具合を見ても、現在の状況が改善するような好材料が見つからない。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・各部門とも個人、団体の入客数、売上が前年割れとなっており、来月以降も厳しい状況が見込まれる。	
		タクシー運転手	・年末を控え、乗り控えが目立つようになってきており、その傾向は続くことが予想される。	
		通信会社（営業担当）	・冬のボーナスも上昇する見込みがなく、消費動向はますます低迷することが予想される。	
		観光名所（職員）	・大手の1業者からの冬期間の予約が入っておらず、このままだと現状と同様に、来客数が数%落ち込む見込みである。	
		美容室（経営者）	・円高が急激に進んでいることに加え、国の景気対策も進んでおらず、回復の見通しが立たない。	
		美容室（経営者）	・式を挙げるカップルも少なく、婚礼シーズンも以前のような状況ではない。客足も1,000円カットなどに取られ、景気回復が見込める状況にない。	
		その他サービス〔自動車整備業〕（経営者）	・農家、サラリーマンに加え、企業や役所も収入は低迷しており、お先真っ暗の状態が続く。	
		設計事務所（経営者）	・建設会社や大工も忙しいのはごく一部で、ほとんどは仕事がいつ切れるかわからない状態だという話を聞く。当事務所も同様の状態が続く。	
		悪くなる	商店街（代表者）	・零細商店ではバイトを1人また1人というように雇用切りをしており、この状態はしばらく続くことが予想される。
			一般小売店〔茶〕（経営者）	・年末年始に期待したいものの、身近なところでも倒産の話が聞かれるなど、行き詰っている人が多く、景気回復の要素が見当たらない。
一般小売店〔雑貨〕（企画担当）	・円高の進行や景気の実勢、リーダーシップに欠ける政治を受けて、冬のボーナスと個人所得は減少する可能性が高く、消費者の購買を抑制する動きが強まる懸念がある。			
百貨店（経営者）	・円高が一番の不安要素となっている。株価も連動しているため、百貨店の顧客は特に影響を受けやすい。現状はまだだが、今後大きな影響が出てくるのが予想される。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		スーパー（経営者）	・米の不作で収入が減っている農家は、消費に回す金がなくなる事が予想される。そのため、年末にかけて更に厳しい状況になることが懸念される。	
		乗用車販売店（経営者）	・客や販売スタッフの言動を見ても、販売、業績回復の目処は全くたらず、要素も見当たらない。ただし、一部車種、新型のコンパクトカー及び法人向けのバンは受注レベルは低いものの堅調に推移する。	
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー購入補助金が終了したことに加え、季節的な要因もあり、今後も新車販売は苦しい状態が続くことが予想される。そのため、当社においても、値ごろ感のある中古車を中心とした販売を予定している。	
		乗用車販売店（経営者）	・年末にかけては平年でも苦しい商戦となるが、当面は新型車発表の予定もないため、今年は更に厳しさが増すと予想される。	
		その他専門店〔白衣・ユニフォーム〕（営業担当）	・アパレル業界の中国依存体質が裏目に出ており、各メーカーとも商品の安定供給と価格維持ができない状況である。既に今冬、もしくは来春の値上げの話もきているなかで、果たして商売になるのかどうか不安である。	
		一般レストラン（経営者）	・客からは、今年は忘年会を行わないのではという話も聞かれる。景気が良くなる要素が見つからない。	
		観光型旅館（スタッフ）	・来期の第1四半期は、大型の企画団体の確保により、前年に比べて来客数の増加が見込まれるが、年末までは厳しい状況が続く。	
		都市型ホテル（スタッフ）	・数年前から自粛しているゼネコン及び食品会社の大型新年会も復活の見通しが無い。また、ロシアとの40年来の定期航空路も、先日季節運行となり成田に移行し、宿泊に少なからず影響を及ぼすことが懸念される。	
		タクシー運転手	・繁華街を見てもタクシーであふれかえっており、1人の客を奪い合っている。この先、状況が良くなる要素も見当たらない。	
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-	
		広告業協会（役員）	・正月の初売りに向けた新聞の広告出稿は前年に比べると好調な出足で、テレビのスポットCMも早い引き合いが来ていることから、景気はやや上向く。	
		広告代理店（経営者）	・新幹線の延伸開業や、青森と盛岡のデスティネーションキャンペーンの準備等で、観光関連の受注が期待される。	
			その他企業〔工場施設管理〕（従業員）	・シリコンやウェハーなどの入荷や出荷量が増加傾向にある。また、景気が悪かった頃には見られなかった社員の時間外勤務も増加し、夜遅くまで残業している姿が目立ってきている。ベンダーや工事業者も夜遅くまで作業していることもあり、今後も状況は良くなっていくことが期待できる。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・先行き不透明感があるだけに良くなることは考えられないものの、円高による景気悪化の当社への影響は、小売、土産、飲食を含め少ないと予想される。	
		食料品製造業（経営者）	・この先歳暮商戦に突入するが、いまの景気から考えるとかなり厳しい数字になることが予想される。	
		食料品製造業（総務担当）	・歳暮需要が年々落ち込んでおり、今年も期待できない。	
		木材木製品製造業（経営者）	・住宅部材の販売単価が低下し、収益が悪くなっている今の状況が、今後も3か月程度は続く予想される。	
		建設業（従業員）	・公共事業の動き次第である。	
		輸送業（経営者）	・今後の収入増を見込んでいるが、軽油、車両、荷役機械の値上げを予告されているため、収支は厳しい状況が続くと予想される。	
		通信業（営業担当）	・円高傾向にあるため、企業取引の縮小が見込まれる。	
		金融業（営業担当）	・特に大きな変化要因は見当たらない。	
		広告代理店（経営者）	・広告素材として、今後期待できる目新しいものがなかなか見当たらない。	
司法書士		・設備投資に向けた資金需要もなく、低金利による住宅ローン融資がある程度は見られるものの、金利が低いことを動機とする住宅着工件数が少ないように見受けられ、景気が変動する要素がない。		
公認会計士	・クライアントの話からは、受注の増加や売上の回復の話が出てこないため、今後もこの状況は続く予想される。			
その他非製造業〔飲食料品卸売業〕（経営者）	・冬の需要期を控えているものの、販売成績が一向に回復せず、得意先小売店の与信状況が心配である。良くなる要素が全く見当たらない。			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連		その他企業〔企画業〕 （経営者）	・当社は住宅関係の客が多いが、受注につながるような状況にないという話を多く聞く。状況が良くなる要因も見当たらない。
		金属工業協同組合（職員）	・ある程度の販売量は確保できるが、超短納期、低単価により収益が上がらない状況のため、経営者の経営マインドが冷えてきており、今後もこの傾向は続く。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・9～10月の暖かさでりんごの着色が非常に悪くなっており、高値での販売が期待できない。
		食料品製造業（総務担当）	・最需要期を迎えるものの、状況が好転する材料が見当たらない。
		出版・印刷・同関連産業（経営者）	・年末年始ということで実働日数も少なくなり、仕事自体も若干止まってしまうとの懸念がある。
		土石製品製造販売（従業員）	・これから冬に向け、東北の発注工事はますます減ることが予想される。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・年末以降の受注状況の見通しが全くたたない、あるいはほとんどないというところが多く、厳しい状況は続く。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・円高の影響もあり、特に海外向け製品を扱う会社の業績悪化が懸念される。エコカー購入補助金の終了に伴う自動車消費に代表される、全般的な一般社会の消費低迷も予想される。
		建設業（企画担当）	・工事案件が量的に先細り状態であり、この状況がしばらく続くと予想される。
		通信業（営業担当）	・多少上向き始めた兆候はあるものの、取引先の値下げ要請が落ち着いているわけではないため、今後も厳しい対応が予想される。
		経営コンサルタント	・政局の混乱により経済が停滞することが強く懸念される。
	コピーサービス業（経営者）	・仕事の引き合いが少なくなっているなかで、景気の良い業種と悪い業種がより鮮明になる。	
	悪くなる	農林水産業（従業者）	・米の不作や取引価格の下落、1等米比率の低下などによる収入の減少は、戸別所得補償でも穴埋めできず、前年に比べて大幅減収となることが予想される。
		出版・印刷・同関連産業（経理担当）	・各企業の雇用も一段と厳しくなっており、採用を手控えている企業も多いようである。また、印刷物を縮小していることから、取引先も一層厳しい状況であるため、景気は更に悪化すると予想される。
一般機械器具製造業（経理担当）		・自動車部品については、エコカー購入補助金打ち切りの影響が長期化することが予想される。また、現状の為替水準が社内レートを割り込んでおり、円高が続けば採算が取れる状況ではなくなる。	
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（社員）	・特に建築、土木、ハウスメーカーを中心に採用の相談数、案件の増加が期待できる。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・新幹線の延伸開業を機に出店を発表している飲食店関係もあり、来年早々にかけて多少動きが出てくるため、求人関係もやや期待される。ただし、全体として大きい動きはなく、やや上向き状態で推移する。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・改善する要素が全く見当たらない。
		人材派遣会社（社員）	・派遣の業務内容の厳格化により、自由化が直接雇用化かの二択となった営業所が多く、雇用の選択肢が狭まったことによって職を失うスタッフも出てきており、事実上雇用の不安定さが表面化していく。
		人材派遣会社（社員）	・雇用が増えない限り厳しい状況は続く。
		アウトソーシング企業（社員）	・現在、仕事量は少しずつ回復しているが、一方で競争も激しくなっているためあまり変わらない。
		新聞社〔求人広告〕 （担当者）	・新幹線の延伸開業による上向きを期待している。
		職業安定所（職員）	・求人数が低下する時期であり、また、円高による雇用への影響が懸念される。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は前年比で2か月連続の増加となり、月間有効求人数も2か月連続の増加となっている。さらに、有効求人倍率もわずかに上昇しているものの、今後の動向については予断を許さない。
		職業安定所（職員）	・当面、雇用調整の実施企業数は減少しない。
		職業安定所（職員）	・一般求人数（中途採用）は増加基調であるが、求人倍率を押し上げる力強さはない。また、新卒の求人数は、前年比でマイナスが続いており、先行きに明るさが見えない。

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
		職業安定所（職員）	・求人数は少しずつ増加しているものの、円高、デフレ等の影響も懸念され、予断は許されない。
		職業安定所（職員）	・雇用調整助成金の計画届けの提出が減少していないことから、横ばい状態が続く。
	やや悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・売上不振の流通企業や、円高のために工場の国内集約を進める機械製作会社等、本県から撤退する企業が目立っており、それに伴う再雇用の見通しが立たず、先行きは不透明である。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・県内の各企業共、今後の経済見通しに確信が持てず、積極的な投資、動き、展開等を行いにくなっている。全体として、生産の動きもこれから鈍化していくと予想される。円高に加え政治的に不安定な部分もあり、予算の見直しもつかないなかで、景気は下降傾向になっていくことが懸念される。
	悪くなる	職業安定所（職員）	・エコカー購入補助金が終了したため、消費が上向くとは思えず、多少の悪化へ向かう懸念がある。
		人材派遣会社（社員）	・労働局が派遣先企業の実地調査を強化していることから、企業は安定雇用のリスク回避に動いており、受注は大幅に減少している。そのため、今後、2～3か月先の景気は悪くなる。
	人材派遣会社（社員）	・多くの企業が円高を心配しているため、今後一層厳しくなる。	

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	百貨店（営業担当）	・紳士衣料品においては、これから最需要期に入るが、9、10月の商品動向から見て、11、12月は、キャンペーンを含めて月ごとの企画を実施すれば、かなりの実績が作れるのではないかと思う。12月は、歳暮商戦もあるため、多くの来客が期待できる。
		コンビニ（経営者）	・たばこがカートンで売られるようになってきており、売上もたばこ値上げ前に戻りつつある。また、年末年始を控えており、クリスマスケーキの予約の取組み方などを変えて挑戦をしていく。
		一般レストラン（経営者）	・年末に向かい、来客数、客単価共に上がってくることと各種会合が多くなるため良くなる。
		テーマパーク（職員）	・新規展示物に加え、冬季期間のイルミネーション営業における来客数の増加が見込まれる。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・昨年の年末年始は天候の理由もあり非常に悪かったが、それが逆に作用して今後は好転すると見ている。
		コンビニ（経営者）	・近くにできたホテルの宿泊客が少しずつ増えている上に、工事関係者も来店しているため、少しずつ上向きになっている。
		コンビニ（経営者）	・年末に向かって単価の高い商品の販売が上向く。
		コンビニ（経営者）	・たばこ値上げの影響はまだ続くと思うが、年末商戦が始まるので、年賀状印刷やクリスマス関連の商品などの売上増によって、多少は良くなると期待している。
		コンビニ（店長）	・月初めはたばこ増税の影響で、たばこを買い求める客が激減したが、現在、数量は5割強まで回復している。2～3か月後は8割ぐらいにまで回復するだろうが、禁煙者も大分増えたようなので、この人達の今後の動向により決まってくる。あまり楽観はできないが、いろいろなセールにより売上を伸ばそうとしている。
		観光型ホテル（営業担当）	・シーズンオフを控え、例年は集客に苦労する時期ではあるが、今年の宿泊予約は比較的好調である。忘年会、新年会の予約も悪くない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・2、3か月先は忘年会と新年会のシーズンに入るため、幾らか客の懐が緩んで、これから良くなる。
	その他サービス〔立体駐車場〕（従業員）	・隣の商業施設ビルにテナントで入っている大手家電量販店の来客数がエコポイントの関係で増えているため、提携駐車場である当社の来客数も増えている。その分の売上の増加が今後期待されるため、やや良くなる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・鉄道会社と合同で行うキャンペーンが始まり、客の出が良くなると期待していたが、効果が感じられない。
		商店街（代表者）	・年賀状プリントの最需要期となるが、旅行に出かける機会が少なかったようなので、あまり期待できない。

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
		一般小売店〔精肉〕 (経営者)	・各地ではイベントで盛んにフリーマーケットが行われているが、皆考えて節約している状態であり、良くなる条件はない。
		一般小売店〔家電〕 (経営者)	・エコポイント需要は落ち着くが、地上デジタル関連テレビとエアコン需要は増えてくる。
		百貨店(総務担当)	・衣料品は天候不順で今一つ売れず、食料品はセールの目玉ばかりで、野菜も高くなっている。輸入品等では、円高差益で売れる商品があればいいのだが、当店には取扱いがないので、良くなる環境ではない。
		百貨店(営業担当)	・客の買物の仕方が依然として慎重で、余計な物は買わず、気に入った物だけを買うという状況が続いているため、特に変化はない。
		百貨店(営業担当)	・店頭の動向にはやや動きが出ているように感じるが、収入の改善がなされない限り大幅な改善は考えにくい。
		百貨店(販売促進担当)	・歳暮商戦が始まるが、法人需要の伸び悩み、低価格志向は依然強く、消費者の購買に対する慎重さは継続する。
		スーパー(総務担当)	・不景気がまん延しており、大きく上がることは期待できない。衣料品、食品、生活関係の商品を扱っているが、全体的に横ばいで、前年を維持することもなかなか難しい状態が今後も続く。
		スーパー(統括)	・来店頻度が徐々に上がってきているため、来客数は伸びている。商品1点の単価も下げ止まり感はあるが、1人当たり買上点数が落ちているところに必要な物しか買わないという消費者の景況感の厳しさを感じる。
		コンビニ(店長)	・たばこの買いだめをする客が戻ってくると考えるが、本当にたばこを止める人もいるので、完全に以前の状態に戻ることはなく、あまり変わらない。
		衣料品専門店(店長)	・今年は寒くなるのが早く、冬物の立ち上がりも早いため、消化率も良くなり、前年比としては良い結果が出ると思うが、単品単価も低めに抑えて利益率も抑えないと、なかなか購買には結び付かない。
		乗用車販売店(経営者)	・駆け込み需要の反動がまだ続く。
		乗用車販売店(販売担当)	・賞与の話が全く出てこないで、働いている人が年末にかけて車を乗り換えようという意識が全く無いように感じる。そのため、さほど景気が上向きになるようなことはない。
		乗用車販売店(営業担当)	・経済的に余裕があって自動車を代替えるユーザーが本当に少なくなってきており、先の予想が立たない。
		乗用車販売店(販売担当)	・これから新型車が続々発売されるが、この2か月間は同じような景気の状態であることもあり、客の財布のひもが固いことに変わりはない。
		乗用車販売店(営業担当)	・補助金終了の影響が大きく、来客数が激減している。車の購入を前倒した人が多く、車検が到来するユーザーからの代替えも見込めなくなっている。
		住関連専門店(仕入担当)	・消耗品を中心とした単価の下落傾向は持続しており、年末もその傾向を引きずるため売上高の確保は非常に厳しい状況である。ただし、円高によるメリットが少しは出る。
		一般レストラン(経営者)	・この半年以上の間、ほとんど変わらず、良くなる兆候が全く見受けられない。同業者からも良くなる兆しが無いと聞いている。
		都市型ホテル(経営者)	・今の街の状態を見ても、良くなる兆しが無く低水準で推移していく。
		旅行代理店(副支店長)	・異常な円高にもかかわらず海外需要はそれにリンクしないが、羽田新国際ターミナルがいちの望みである。
		通信会社(販売担当)	・携帯電話業界では冬モデルが販売開始になるが、全体的な景気動向が変わっていないため節約志向は変化しない。また、ボーナス商戦でも、ボーナスが支給されない企業が多くあるため厳しい状況は続く。
		通信会社(局長)	・円高により多くの大手企業の業績は混迷しており、改善を期待できる明るい材料が存在しない。
		通信会社(総務担当)	・受注、販売量が依然として低迷しており、顧客の声としても費用を抑えたいという傾向が強い。新規の顧客より顧客の減少が上回っている状態が続いている。
		遊園地(職員)	・一般家庭の所得減少によるレジャー支出抑制の影響は依然大きいものと予想され、今後についても楽観視はできない。
		ゴルフ練習場(経営者)	・天気や気候に左右されているだけで、全体的にまだ景気が上向きとは言えない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		ゴルフ場（支配人）	・10月期と同様に、11月期の予約は順調に推移している。しかし、コンペ等の割引合戦が続き、客単価は相変わらず低迷している。
		競輪場（職員）	・相変わらず、全国販売している記念競輪等の売上が低迷している。
		その他レジャー施設 [アミューズメント] （職員）	・現状はあまり良くないが、それ以上下がるとは思えないし、かといって良くなる希望も見えてこないの、今の状態がしばらく続く。
		美容室（経営者）	・11月はプライダルシーズンであるが、婚礼着付けの予約が前年より少ない。
		その他サービス[清掃] （所長）	・政治不安、円高等不安材料ばかりが報道されており、冬のボーナスが支給されるまではこのままの状態が続く。
		設計事務所（経営者）	・年末に向けて何かと慌ただしいのは毎年のことだが、例年と比べると仕事量は少なく、新しい仕事で忙しくなるとは思えない。
		設計事務所（所長）	・年内残り2か月で何とか予算を達成できるよう受注促進に力を入れ取り組みたい。
		設計事務所（所長）	・普通は、そろそろ来年の計画の話があるが、今年は非常に少ないので、今年度一杯は現状と変わらない。
		設計事務所（所長）	・変わらないというのは、これ以上悪くなるとは生きて行けない状況になる不安感を解消するための思いであって、実際には悪くなるのかもしれない。
	住宅販売会社（従業員）	・現場見学会や展示場への来場者数の状況を見ると、まだまだ本格的な需要回復の動きは見られない。	
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・テレビ等の宣伝は過当競争が激しくなり、小売店はますます厳しくなっていく。
	一般小売店[家電] （経営者）	・年末に向け明るい話が聞こえてこない。建築業者は特に年内は良いが、来年の仕事がないと聞く。家電業界も地デジ絡みのエコポイントで何とかつないでいるが、消費者が構えていてなかなか商品の大きな動きが見えてこない。	
	一般小売店[乳業] （経営者）	・改善される要因が皆無である。	
	百貨店（販売促進担当）	・円高基調が長引くと景気にも大きな影響を及ぼすことが懸念される。また、近隣諸外国との関係や保険料、税金等が連日報道される等、将来の不安材料が先行している。好材料が見当たらないため、今後はやや悪くなっていく。	
	スーパー（経営者）	・先行き不透明感や企業のリストラ報道により、更に悪化する感がある。	
	スーパー（総務担当）	・地域周辺は車産業を含めた工場地帯のため、円高状況が続くと時短等から従業員の残業、ボーナス、収入が減り、小売業にも悪い影響が更に出る。	
	スーパー（経営企画担当）	・引続き、競合店の影響を受ける。	
	家電量販店（店長）	・12～1月はエコポイントの申請条件がかなり絞られたものとなるため、急激に販売にブレーキがかかってくる。1月以降はかなり厳しくなる。	
	家電量販店（営業担当）	・今のところ、エコポイントの恩恵後の対策が今はないので悪くなる。	
	乗用車販売店（従業員）	・先行きの見通しが一段と厳しくなる状況は変わらない。	
	高級レストラン（店長）	・下請企業の多い当県では、景気が足踏み状態の中、急激な円高による輸出企業の業績悪化の影響が深刻になる。	
	一般レストラン（経営者）	・ここに来て、更に客の動きが悪く、同業者間の話でも景気の良くなる話が全く出てこない。	
	旅行代理店（副支店長）	・猛暑の影響により生産者の旅行受注が悪い。海外旅行についても中国との尖閣問題のため、この先中国への旅行者数やビジネス渡航は減る。円高による輸出業者等の動きも悪く、先行き不安要素が多い。	
タクシー（経営者）	・タクシーに乗るような人が乗らずに節約している現状なので、この先も良くない。		
ゴルフ場（従業員）	・来場予約が昨年より減少している。		

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
		ゴルフ場（業務担当）	・入場者数は前年比90～95%となっているが、売上単価は80～85%に収まるのではないかと見ている。天気が安定してきたので、入場者は確保できているが、なかなか価格競争が厳しく、値引き合戦の現状である。土日の3か月後の囲い込みは前年とほぼ同じであるが、平日が鈍く、客が価格に敏感なので、入場者価格が確保できても売上が伴わず、収益の改善は見込めない。
		美容室（経営者）	・老舗といわれている店が9月いっぱいまで3店舗閉店しており、客の会話でも、あの店もこの店もつぶれていることを耳にするわね、という声が聞かれるのであまり良くない。
		住宅販売会社（従業員）	・景気回復への期待感に乏しく、高額消費財の需要低迷は長引くと予想されるため、あまり良くない。
		住宅販売会社（経営者）	・景気が上向きになる要素が見付からない。
	悪くなる	商店街（代表者）	・冬物は特に問屋との取引関係が厳しく、委託は全くないため、どうしても在庫数が少ないのだが、客はやはり在庫の多いところから選びたいという心理があるので、商売は難しい。そうかと言って大量に取ってしまうと、後で返品のために、何のために商売をやっているんだという状況になる。
		衣料品専門店（販売担当）	・夏から冬に極端に季節が変わってきているが、極端な暑さや寒さが続くと買い控えを招き、購買意欲にさらにダメージを与えてしまうため、来客数と購買意欲の低下は相当なもので、本当に悪い状況である。
		乗用車販売店（管理担当）	・自動車業界はエコカー補助金効果で9月までは駆け込み需要により伸びたが、補助金終了後は販売が激減している。製造業は、円高により大幅な損失となり、生産工場を海外に移転する傾向にあり、国内空洞化と失業者増加が見込まれる。
		スナック（経営者）	・マスコミ等でも景気が悪いというので消費者がなおさら縮んでいる気がする。年末にしたがって良くなる期待をしているが、良くなるような気配が無い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・10、12月の新規ホテル開業に伴い、安価なところに客が動いてしまうため、宿泊関係の来客数が減る可能性が十分に考えられる。特に、オープンに伴う特別料金の方に客が向いてしまい、ソフト面は考慮されないような感じを受けている。
		企業動向関連	良くなる
	やや良くなる	化学工業（経営者）	・スポットの注文がいくつか急に入ってきたので、1月まではなんとかこのまましのげそうである。
		食料品製造業（製造担当）	・景気感が非常に悪く、消費者の財布のひもがますます固くなり、同じものなら安い方へと向かっている。また、スーパーは客を呼び込むためにさらに安さを求めるという図式からなかなか抜け出せず、良くはならない。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・店頭商品にやや動きが見えて来た感がある。リゾートホテルの体験ブースとタイアップすることが出来たので動向に期待したい。
		窯業・土石製品製造業（総務担当）	・前年の時期と比べ、売上等、一段と厳しくなっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・建設機械分野の仕事は好調であるが、自動車関連等は一服感がある。自動車の新規開発案件の動きも活発な動きが出てこない。全体としては変わらない。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・あまり良くない状況であり、2、3か月はこの状況で推移していく。
		その他製造業〔環境機器〕（経営者）	・今までの納入先のメンテナンス事業が増えている。また5年間のメンテナンス付き装置賃貸が増加したため、1年単位の景気にはさほど影響がないが、賃貸契約の新規納入である点が今年度と少し違う。
		輸送業（営業担当）	・年末に向けて、家電エコポイントの見直し等により、関連する商材の物量や配送量は増えてきている。暖房器具等には例年並みかそれ以上を期待しているが、デフレ経済の中、コスト、運賃の見直し等が進んでおり、利益が薄くなっている状態である。今後は原油の高騰も予想されているため、物流に対しての利益の確保はなかなか厳しいものがある。
		広告代理店（営業担当）	・年末年始の見積段階での広告出稿予定は、昨年並みの低い水準である。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・下旬から急激に寒くなり、衣料問屋やホームセンターでは冬物の荷動きが始まると期待を込めていたが、今年の夏同様に、安価で手軽な物が好まれるのかと心配もしている。

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
		社会保険労務士	・大きなプロジェクトや売上が大きく上がる話が無いなか、円高で大変だとの話題はよく出てくるが、年内は今の状態が続くと見ている事業所が多い。
		経営コンサルタント	・雇用と設備投資を誘発する政策が欠けている中では、地場の企業や地域経済が好転に向かう材料が特段見当たらない。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・今後も情報化投資の抑制傾向は変わらない。
	やや悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・相変わらず価格競争が続いている。
		金属製品製造業（経営者）	・今年の決算は、上期が悪い分、下期の4～9月でばん回して、リーマンショック前まで戻したが、ここに来て10月以降は、見通しが全く付きづらくなってきた状況である。
		電気機械器具製造業（経営者）	・増産するとか新規のものが立ち上がるといった話はなく、徐々に受注量が落ちてきているのが現状である。取引先に聞いても2、3割落ちるだろうと予想しているので、当社もそのような受注状況になると思われる。急激に悪化することはないが、じわじわと下落してくる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・世の中の景気動向に明るさが見えない限り、厳しい状況が続く。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・景気低迷で民間の設備投資が行われず、物件が少ないため、先行きの見通しが立たず、受注内容も一層厳しくなりそうである。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・この先3か月の見通しは伸び率が低下し、前年比2、3%の伸び率にとどまっている。その一方で、コストダウンについて引き続き強い要請も受けている。減収減益の下降局面に入っており、非常に先の見通しがしづらい状況である。
		金融業（役員）	・円高の影響が徐々に現れており、中小零細企業の資金繰りの悪化が懸念されている。
		金融業（調査担当）	・アジア向け輸出の鈍化に加え、円高継続やレアアースについて先行きの在庫不足に対する懸念が強まることが予想される。
		金融業（総務担当）	・家電エコポイントの条件が厳しくなる12月以降、売上減少が確実にと取引先の担当者が話している。
		不動産業（営業担当）	・宿泊に関しては、数か月の間に状況ががらっと変わって良くなることはあまりなく、長期的に会社の景気が徐々に良くなった後、最後に宿泊関係の経費も出てきて良くなるという状況である。
	悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・生産予定が入らず、再び厳しくなってきた。また苦闘が始まる。
その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）		・9月に引き続き10月も悪いいため、仕入意欲は更に減退している。通常12月のセール用商品の需要があるが、今年は全く話が出ない。このままでは冬のセールへの期待も持てない。	
建設業（総務担当）		・9月決算で何とか黒字決算が達成できそうなので一安心であるが、受注できるのは長期間の土木工事になるため、資金繰りが大変になる。	
通信業（経営者）		・円高の影響がありそうである。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・衣料品関係では、子ども、紳士、婦人物が伸びていくと見込まれる。また、年末に向けてのギフト商品等の箱関係、冷凍食品等のこん包、配送作業、自動車関連について年内に稼働が持ち直し、幾分期待できる。
	変わらない	職業安定所（職員）	・新規求人数は増加傾向にあるものの、円高による業務への影響を心配する声が聞かれ、企業側の求人申込の意欲は厳しい。
		職業安定所（職員）	・円高による先行き不安等により企業の従業員採用意欲は依然鈍く、求職者のニーズに見合った求人の確保ができない状態がまだ続く。
		民間職業紹介機関（経営者）	・求人をけん引する製造業において、受注が増えて忙しさが増している企業が若干増え始めたが、コストダウン要求が激しく、新規採用まで至らない。大手企業は採用に相変わらず慎重で、新卒採用にも大きく影響している。
学校〔専門学校〕（副校長）		・会社に合う人材がいれば採用するが、無理して採用することは無いといったように、景気の状態を見ていると感じる。またここ数年、この時期から求人が出てくる企業があったが、例年より少ない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	人材派遣会社（管理担当） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	・正社員の採用が減り、派遣社員の採用が増えていたが、円高の影響で派遣社員すら雇用しない状態になりそうである。 ・現在、円高等の影響は直接出ていないが、11～12月に向け受注減少の声や、商品単価の為替影響による販売縮小の声が聞こえ始めた。雇用調整助成金について、活用人数、活用日数は減少傾向にあるものの、活用の相談が出てきている。 ・先月、先々月あたりの求人数に比べると若干下降気味である。先月から派遣の求人が激減しており、特に製造関係のまとまった派遣求人がほとんど無い。増える要素は無いという話や、5か月先あるいは1年先にある程度の人員を減らしたいという相談も複数の事業所から聞いている。 ・エコカー補助金終了、また円高等による部材、材料費の輸入品の高騰により、製造業を中心に景気が下降するので悪くなる。
	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	百貨店（販売促進担当） 家電量販店（営業統括） 家電量販店（統括） 通信会社（営業推進担当）	・猛残暑が9月20日程度で終わり、それ以降、気候が厳冬に向かっている状況の中、確実に上向いている。 ・エコポイント制度の完全終了までは継続的に販売数量が増加していく。エコポイントが半減する12月からは売れる商品が大きく変化すると考えている。また、駆け込み需要は、販売を前倒ししているだけで需要が堅調に拡大しているのではないことに注意しなければならない。 ・12月までは、年末商戦とエコポイントで需要は拡大する。1月以降については、その反動が見込まれる。 ・デジタル関連機器、地上デジタル放送対応関連商品及びサービスが、年末の特需を大きく受け、良くなる。
	やや良くなる	一般小売店〔家電〕（経理担当） 百貨店（販売促進担当） 百貨店（営業企画担当） その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当） スナック（経営者） 旅行代理店（従業員） 旅行代理店（従業員） 旅行代理店（営業担当） タクシー運転手 観光名所（職員） ゴルフ練習場（従業員） パチンコ店（経営者） 住宅販売会社（従業員）	・エコポイントの効果で12月までは売れる。アンテナ工事も増えてきている。 ・気候変化が大きく、アウター購買の動機が高まることとお歳暮やクリスマス、文化催事、発表会などのパーソナルギフトの機会が高い時期なので期待している。 ・冬物需要期に入り、ファストファッションブームに飽き気味の客が戻ってきつつある。歳暮商戦、クリスマス需要を早めにとらえていけば実りは多そうである。 ・いよいよ年末商戦が本格化する。年内と予想されていた新ハードの発売が年明けとなり、肩透かし感があるものの、それなりの盛り上がりは期待できる。欧米においても新デバイスの滑り出しが好調と聞いている。 ・11～12月にかけて飲む機会が多くなるので期待したい。天候が気掛かりである。 ・円高が進み、海外旅行の受注、申込件数が前年比120%を超えている。 ・羽田空港の国際線拡充効果に期待したい。 ・シーズンを迎え、内容、価格とも魅力ある商品が完成したため、集客を見込める。 ・今年前半は中国からのツアー客が多く見られ、都心の家電街に多額の金を落とし、タクシー界にもおこぼれがあったようだが、尖閣諸島問題以降は途絶えたようで、影響は大きい。戦略的互惠関係を締結し、近いうちに日中関係が正常化するとみて、景気はやや良くなる。 ・秋のトップシーズンを迎え、紅葉の季節と合わせて、来客数も良くなると期待している。 ・企業の業績は上がっていると聞いているので、賞与等で消費が上向くと考えており、12月は回数券のイベント等で販売量も良くなると見込んでいる。 ・年未年始に向けて人気のある面白い機械が出る。また、年未年始は人の気持ちも高揚してくるので、今よりは確実に良くなる。 ・前月、今月と仕入れた物が2、3か月後に販売できるようになるため、若干ではあるが売れる。

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
	変わらない	一般小売店〔家電〕 (経営者)	・エコポイントの影響でこれから1か月間は多少上がって行くと思うが、その後は法人関係の設備投資等の話が止まっている状況なので、なかなか難しい。
		一般小売店〔家電〕 (経理担当)	・暮れはテレビの需要の一番多い時だが、ここ数か月販売量が多くなっているため、それと比べるとあまり変わらない。
		一般小売店〔文房具〕 (経営者)	・年賀ハガキの印刷等が始まるので今月よりは良くなる。
		一般小売店〔印章〕 (経営者)	・今も非常に悪い状況の低迷がずっと持続しているが、これから良くなるというのも難しい。ゼロとは言わないまでも需要が非常に少なくなっている。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕 (経営者)	・冬のセーターや厚物が売れ始めており、今後は寒くなるということで、衣料品が売れると期待している。
		一般小売店〔茶〕(営業担当)	・ようやく気温が下がってきて、せん茶のカテゴリの売上増に期待している。例年より寒い日が長く続けば、お茶の売上が良くなるが、ここ数か月は一向に注文件数、量共に期待外れである。当店だけでなく、お茶離れが起きて、コーヒーなどの商品に流れている気もしている。
		百貨店(売場主任)	・円高によりトラベル需要は上昇すると思われるが、自家需要やギフトは現状のように低価格への関心が続く。
		百貨店(総務担当)	・当店や近隣の店の売上を見ても、前年実績に絡んできてはいるが、継続的に前年を上回る状況には至っていない。
		百貨店(総務担当)	・気温の外的要因はなくなってきているが、円高、株価の影響や外交上の問題等、経済的与件が残されており、景気はそれほど変わらない。
		百貨店(広報担当)	・10月の3連休後、客数、売上共に前年割れとやや苦戦している。9月の猛暑により、秋物の動きは後ろ倒し傾向で、冬物と併行し、買い回りによる客単価上昇施策を打っていく予定である。
		百貨店(広報担当)	・円高、就職難、不規則な季節変動など身の回りの状況は生活者に厳しいものが多く、安心して消費する状況ではない。必然的に百貨店も売上確保のために価格訴求に走り、単価低下の傾向を続けざるを得ない。
		百貨店(営業担当)	・円高の影響により、メーカーを中心に業績は悪化が横ばいである。ボーナス支給が前年より増える企業は少なく、景気は悪くなることはあっても、良くなる可能性は少ない。
		百貨店(営業担当)	・時計、宝飾等の高級雑貨の高価格品の動きが悪い。株価の低迷と円高により、富裕層の買い控えが影響している。ただし、婦人服、服飾雑貨等は堅調に推移しており、景気が低迷しているわけでもなさそうである。
		百貨店(営業企画担当)	・11、12月の年末商戦に向け、店舗として各種施策を行ってはいるが、消費者1人当たりの使える金額が下がっている以上、客の買上額が飛躍的に上がることは考えられない。
		百貨店(営業企画担当)	・10月の状況を維持するのが精一杯だと想定している。お歳暮も苦戦が予想される。
		スーパー(経営者)	・自社で大きいイベントを期初にやり、その効果が大きかった。それ以外にもいろいろイベントがあり、曜日まわりも日曜日が多くて良かったことと、野菜相場が高く、売上の的には順調にしているが、粗利的には厳しい部分がある。11月はその反動で曜日まわりが悪くなり、相場も安値に傾いてきているので、3か月先はおしなべるとあまり良くない。
		スーパー(店長)	・年末を控えて売上を確保できるイベントは目白押しだが、それ以上に財布のひももかなりきつくなるので、今年度中は今の状態が続く。
		スーパー(店長)	・年末を迎え、お歳暮、正月、クリスマスと出費がかさむため、その前後は無駄な買物を控える動向となる。また、競合店も質、価値より価格前面のチラシ広告、売場作りが見受けられる。
		スーパー(営業担当)	・円高の影響が暗い影を落としていることは間違いない。
		スーパー(仕入担当)	・雨、高温、異常気象の影響により、農作物、水産物の物流、相場が不安定である。また、冬に向かいインフルエンザの発生も不安材料である。
		コンビニ(経営者)	・2、3か月後には、たばこの需要ももう少し回復する。また、来客数自体は減っていないので、あとは円高や対外的な問題、政策、株価など、どのような形で消費者が安心感を持つかということで左右されていく。

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
		コンビニ（経営者）	・たばこ値上げの関係で今月の売上が底と考えられる。大きな天候の崩れがない限り、来客数は堅持できる。さらにプライベートブランド商品の中でも高付加価値の高額品の販売が増え始め、多少光が差し始めている。
		コンビニ（商品開発担当）	・消費が上向きような好材料が見当たらないため、変わらない。
		衣料品専門店（経営者）	・商品単価、客数の下落でしばらく景気の回復は望めない。
		衣料品専門店（店長）	・分かりやすい景気回復感や消費の上向き加減がない限り、変わらない。
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー補助金終了後は来店がない状況は変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・これから12月を迎えようとしているが、既にボーナスが出ないなど前年と同じようなことを言っている客が多く、ボーナス商戦は見込めない。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・特に画期的な売上を量るような策が取られていないので、売上等あまり変わらない。
		その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・秋物衣料から冬物衣料へのシフト次第であるが、消費者の購買意欲は慎重になっているため、なかなか買上点数が上がってきていない。景気に対する先行き不透明感が払しょくされておらず、厳しい状況が続く。
		高級レストラン（支配人）	・当店を利用する企業も業績の好不調がはっきりしている。また、利用件数は増加しているが、宴会でも小型化、低単価になっており、売上は伸びていない。
		一般レストラン（経営者）	・3か月後も今と変わらない。来年の年明けには円高等で景気が多少変わるかもしれないが、まだ我々のところまでは届かない。
		一般レストラン（経営者）	・売上や客数の前年実績が相当悪くても、前年比で100%を下回っている状況なので、この先も変わらない。
		一般レストラン（店長）	・近隣は大企業ばかりだが、大企業の社員も外食を手控えている状況が続いている。12月の宴会シーズンも厳しい。
		一般レストラン（スタッフ）	・景気は良くない。悪くならないようになり頑張っているが、これ以上悪くなると、自分で店をやるよりも貸してしまったほうがいらいである。
		都市型ホテル（経営者）	・宿泊、宴会等の数はかなり入ってきているが、いずれもデフレの影響で客単価の下落が続いている。しかし、安くても取っていかねばならないということで、薄利多売でやっていくつもりである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・ここ数か月、結婚披露宴の成約数が非常に厳しく、数字が伸びない。単価もあまり上がらない状態になっているので、明るい方向は見出せない。
		旅行代理店（支店長）	・年末年始の個人の状況は良くない。ただし、今月羽田空港の国際ターミナルが開港し、海外への関心が高いため、この好条件と現状の動きの悪さが相殺され、あまり変わらない。
		タクシー（団体役員）	・年末、年始の繁忙期を迎えるに当たり、良くなって欲しいと思うが、現状を見る限り、景気が回復する要素が無く、厳しい営業が続く。
		通信会社（経営者）	・円高の進行でボーナスが減りそうだという消費者心理が増大している。
		通信会社（営業担当）	・戸建はデジタル対策済の比率が高まり契約数も減少傾向にあるが、集合住宅はデジタル対策の駆け込み需要により、契約が引き続き堅調に推移するものと見込まれるため、戸建の減少数はカバーできる。
		通信会社（営業担当）	・消費に消極的で、地上デジタル放送対策を勧めても様子見をしている客が多い。
		通信会社（営業担当）	・完全デジタル化がいよいよ近付いているが、アンテナ切替えによる解約数は今後も増えてしまう見込みである。
		通信会社（支店長）	・今後スマートフォンの製造が本格化し、年末年始の商戦に向けて市場が盛り上がり始める。
		通信会社（局長）	・経済状況的に良い方向に向かっていないことで、精神的な面で購買意欲が向上するとは思えない。
		ゴルフ場（支配人）	・前年並みの予約状況が続いている。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・来客数、周辺の商店や客の話から考えてもこれ以上悪くなりようがないほど景気が悪い。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・授業料を下けたこともあり、生徒数は下げ止まっているが、増加しているわけではないので景気が回復しているとまでは言えない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・一部上場を始めとした大企業の好業績が伝えられているが、給与面は大きく上がるというよりも、かえって下がるという話がいまだに続いている。そのため、個人消費の側の当業界には決して良い影響が出るとは思えない。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・この秋の入塾希望者数は昨年度とほぼ同じである。
		住宅販売会社（従業員）	・年度末に向けて例年売上は上がるが、景気が良くなると思える要因がない。住宅ローンや税制、政策面でも特に変わりがない。新築マンションの供給が最近少し復活したが、周辺への影響もあまりないような状況である。
		住宅販売会社（従業員）	・受注残が前年より増えているため、売上については若干上向きである。しかし、受注については集客が横ばいで、あまり期待できない。
		住宅販売会社（従業員）	・契約数に変動が無い。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・世相に流れる不況感と、気象庁が発表した冬の予報から考えると、先行きはあまり良くない。特に、冬が寒く天気が悪いとかなり厳しくなる。
		商店街（代表者）	・最近の客は買物に対して慎重になっており、買わないで済むなら我慢しよう、もう少し景気が良くなるまで待ってからにしよう、もっと価格が下がるのであれば下がってから買物しよう、といった気持ちが強い。
		一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・猛暑の影響で野菜などが値上がりして家計を圧迫しているため、嗜好品などの需要が減っていく。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・以前は年金支給日や月末の給与日等には多少人通りがあったが、売上もやや増えたが、最近は普段の日と全く変わらない。売上が非常に低迷している状況なので、先行きは厳しい。
		百貨店（企画担当）	・円高の問題については、還元セールなどよりも顧客心理に与えるマイナス影響が大きく、仕入価格などにプラスで反映されるまでにはタイムラグも発生することから、今後の推移を厳しく見ている。
		百貨店（営業担当）	・景気回復に向かうような明るい話題は少なく、今の傾向が続く見込みだが、円高基調が続くと年末年始に海外旅行などに出掛け、レジャーへの消費額が増加する懸念がある。個人消費の総額は大きく増えることはないので、おせちの受注、クリスマス商戦に向け財布のひもはますます固くなる。
		百貨店（営業担当）	・将来的不安が顧客に大きいことと、中国の事情が大きく変化し、納期遅れはもちろん、価格への反映もあり、厳しい状況は止まらない。
		百貨店（店長）	・相変わらず円高、株安に加え日中問題と、不安材料が減るところが増えている。特に日中問題で繊維関係は納期遅れや減産が多発しており、今度の防寒衣料の販売に大きく影響を来しそうである。
		スーパー（ネット宅配担当）	・円高の影響で輸出産業中心に業績の悪化が予想され、生活防衛から食品の購入に影響が出る。また、輸入食品の割安感から販売価格も下落し、厳しい年末になる。
		コンビニ（経営者）	・客の財布は依然として固く、1円でも安いほうに傾いている。同じ客数でも売上はもう取れない。
		コンビニ（店長）	・年末に向かって期待したいところだが、閉そく感はいまだそのままで客単価等も上がる様子が全く無い。
		コンビニ（商品開発担当）	・先月はたばこ税の値上げ効果で一時的に売上は伸びたが、その反動で今月から年末に掛けての需要が不安視される。
		衣料品専門店（経営者）	・急激な気温の変化で寒くなり、秋物が在庫として残っている。防寒物については中国情勢の関係からか入荷が非常に遅れており、あれば売れる商品が手元にないという状態が続いている。
		衣料品専門店（営業担当）	・やはり不景気で、無駄な物は全く買わない。昨年の物を引っ張り出して着る、これはという商品以外には手を出さない、という傾向が見られる。
		家電量販店（経営者）	・例年と違い、今年はエコポイント制度の条件変更が2度発生する。11月末に一度ピークがあり、12月末に2度目のエコポイント制度の変更でその直前にもう一度ピークを迎えることになるため、先行きはやや悪くなる。
		乗用車販売店（販売担当）	・今月は整備の予約などは順調だったが、来場客がめっきり減り、買替えの客も少なかった。このような苦しい状態がこの先も続く。

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
		乗用車販売店（店長）	・尖閣諸島問題で中国との国益悪化によるレアアースの輸入減少、もしくは円高による懸念等を考えると非常に厳しい。燃料電池が大幅に遅れる。
		住関連専門店（統括）	・現在のところ、消費を促す経済政策等が見当たらず、このまま買い控えが続き、それほど景気も良くならない。
		その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・ここ最近、来館頻度、買上単価等、客の動きが日々鈍化傾向にある。好調なのは、家電のテレビ関連のみである。
		一般レストラン（経営者）	・築地移転決定となって廃業を口にする同業、取引業者が増えている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・来春以降の婚礼受注が落ちている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・前年同時期と比較した予約者数は、レストラン、宿泊共に1割弱減、宴会が1割弱増となっている。宴会は単価を落として予約を取り込んだため、売上は前年を下回る見込みである。
		旅行代理店（従業員）	・間際の発生が多かった団体旅行の動きが見られず、既に来年4月以降の問い合わせや見積が目立っている。12～1月の国内の団体旅行需要はあまり期待できず、予約ベースで前年の60%弱しかない状況である。
		タクシー運転手	・タクシー適正化・活性化法により、減車の傾向が続いているが、予定の2割以上にはほど遠い。これが完全に履行されても、客数が非常に少ない状況は変わっていないため、まだ減少傾向が続く。
		通信会社（経営者）	・目新しい材料やイベントもなく、上向きになるとは考えにくい。
		通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送への移行まで1年を切り、アンテナへの切替えを進める動きも増えており、他社との競争が激化していく。
		遊園地（職員）	・景気回復が期待できるような材料が見当たらない。
		競馬場（職員）	・9月の同業者の売上平均は前年度比92%で、90%を下回る団体が増えている。更なる落ち込みで、4月から下落が続いており、向上する気配は無い。
		その他レジャー施設〔スポーツ施設〕（支配人）	・円高により輸出関連企業の業績が悪化するため、将来の景気に影を落とす。
		その他レジャー施設〔ホール〕（支配人）	・家電だけでなく、街は冬物の安売り合戦である。確かに消費者は安いほうが嬉しいが、各店舗の消耗戦の状態は決して正常とは言えない。不意な円高は変わらず、日本経済を立て直しも当分目途は立たないため、余暇を楽しむところではなく、財布のひもは固くなるばかりである。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・マクロ経済環境が悪すぎる。為替と株価、また期待されていた新興国も、中国のントリーリスクが顕在化して、企業経営にとってプラスの要因はみられない状況である。
		設計事務所（経営者）	・民間事業が非常に冷え込んでいる中、指名競争の指名件数も少なくなったことから、大変な不安感を持っている。前年度決算から、今年度は大変なマイナスになるのではないかと感じている。ほとんどが耐震診断に絡む仕事のみであり、いろいろなものが段々少なくなっているのが実情である。
		設計事務所（所長）	・継続的物件が終了したときの、次の物件への見通しが無い。
		設計事務所（所長）	・仕事量の受注状態がずっと同じようである。
		住宅販売会社（従業員）	・円高の影響による株価低迷によって、やや高額商品の購入マインドが低下している。
		その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・ここ半年くらい受注量が回復してきたのは、外国向けの部品関係が伸びてきたからである。今後の円高の影響や、それをカバーするような材料が見当たらない。
悪くなる		商店街（代表者）	・下請、零細企業に勤めている客が多く、給料日の25日前は非常に厳しい。本来は月初が売れる時期だが、客は残業もないとか給料面でも非常に難しい時期に入ってきており、今後は円高の影響も出てくるので当分良くなる傾向はない。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・オーバーストアのため消費者が固定化せず、その時その時で店を選んでいる。
		衣料品専門店（経営者）	・この街はベッドタウンだが、雇用の問題とか景気回復が遅れているためか、買い控えや、ちょっとした高額品の買物が全く動かない傾向にある。

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
		衣料品専門店（経営者）	・天候不安、ヒットアイテム不足、たんず在庫の多い現在、新たに購入動機を結び付ける手段が無い。ダイレクトメール等の販促も効果が薄く、結局値引きのセール含みになり、粗利益の確保が難しく数字も読めない。
		衣料品専門店（店長）	・収入増、雇用増が見込めないことから、悪くなる。
		家電量販店（副店長）	・エコポイント見直しのため、悪くなる。
		乗用車販売店（渉外担当）	・円高もあり、日本経済は停滞している。新車購入の様子見も少なく、受注は前年比で3～4割落ち込んでいる。
		乗用車販売店（総務担当）	・新車が売れないと、収益に大きく影響する。整備在庫もじり貧になり、保険売上も下降線をたどりつつある。このままでは、雇用の確保も厳しくなる。今後明るい材料としては、EV車の普及が頼みの綱だが、その綱自体も細くてやわな感じである。
		美容室（経営者）	・街全体が寂れて、若い人の姿が段々少なくなるような気がする。
		設計事務所（所長）	・現状では全く先のことは予想ができない。悪くなっても、良くなるような状況ではない。
		住宅販売会社（経営者）	・欧米の景気が低迷しており、日本経済は輸出依存型であることから、この円高が続く限り、当分景気は良くなるらない。
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		食料品製造業（経営者）	・これからの季節はお菓子が美味しい時期になるため、やや良くなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・新商品の開発を進めているため、その販売に期待が持てる。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・駐車場警備やイベント警備が増えていくと見込まれる。
	変わらない	その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・客先の経年劣化した設備更新の受注が見込めるため、やや良くなる。
		繊維工業（従業員）	・中国の人件費等高騰を受け、日本製に回帰しているという報道があった。事実だと思うが、製造業のほとんどを占める中小企業は「作っていくらになるか」の世界で、経営者からはばやきが聞こえ、厳しさは全く変わらない。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・半年前や1年前に比べると少しは持ち直してきているが、ここに来て現場では横ばい状態であり、先行きは変わらない。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・年末、年度末に向けての受注が出る時期ではあるが、数量や価格を抑える傾向は続いており、例年並みの利益の確保ができるかどうかという状況である。
		化学工業（従業員）	・辛うじて中国向けは荷動きが良さそうだが、建築関係は相変わらず動きが悪く、良くなる気配は無い。
		金属製品製造業（経営者）	・半導体製造関連部品の2～3か月先内示数が変わることが多くなり、発注先でも先行きが読み切れないとのことである。
		金属製品製造業（経営者）	・円高の影響で価格が下がり、外国への発注が増えて、日本の仕事量が確実に減っている。この暮れに掛けてはかなり厳しい。
		その他製造業〔靴〕（経営者）	・随所で景気の良い話等もニュースの中に飛び込んでくることもあり、そういった意味では徐々に良くなるのかと期待半分である。今までのようなどんよりとした空気とは少し違うようなものを感じているが、大きく変わることはない。
		建設業（経理担当）	・今年度の公共工事の発注はもうあまり期待できない。また、民間工事の見積依頼も一段落してしまっているようで、景気に変化はなさそうである。
		輸送業（経営者）	・年末に向けて業務量の増加を望みたいところだが、今年の年初から現在までの流れを見ても、その期待は薄い。
		輸送業（経営者）	・得意先回りをしても、仕事がこれといって増えてくることはないということで、ある時にやる以外ないという返事しかもらえない。
		金融業（役員）	・円高やエコカー購入補助金の打ち切り等により、地域の経済が非常に厳しい状況にある。
不動産業（従業員）	・商業用地、工業用地又は住宅用地等において、いずれも値下がり傾向に歯止めが掛からず、非常に不安である。		
不動産業（総務担当）	・今後、更に解約テナントが発生することは確実で、当社にとって過去最悪の状況となっている。この2、3か月で状況が一変する可能性は見せず、辛抱の時期である。		
広告代理店（営業担当）	・当社の売上の多くを占めている業界で、引き続き市場の減少が止まらないため、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
		社会保険労務士 経営コンサルタント	・良くなるという要因が見当たらない。 ・信用金庫の経営支援担当者のお話では、このところ経営改善計画書作りの支援業務が非常に増えているとのことである。借入金返済猶予などに伴う関連書類の作成であり、表からは見えにくいですが、こうした業務の対象企業は業績回復が何段階も後へずれ込むのが一般的である。景気が悪いという実感は、2～3か月で変わることはない。
		税理士	・相変わらずの超円高、超株安に諦めムードである。この水準で生き残りを図れと言われても、大手以外はどう頑張ればいいのか。
		その他サービス業〔情報サービス〕(従業員)	・このところ若干の上昇傾向が続いていたが、地上デジタル放送への切替がこれ以上増加して来ず、先行きの伸びが見込めない。
	やや悪くなる	食料品製造業(経営者)	・閉そく感が取り払われないと少し厳しい。
		金属製品製造業(経営者)	・現状の円高が続けば、製造業にとって良くなるはずがない。
		一般機械器具製造業(経営者)	・現在の生産3か月見通しを見ると、数が落ちているものが圧倒的に多い。海外に持って行かれるものもあるため、良くない。
		電気機械器具製造業(経営者)	・円高の傾向がまだ進む傾向にあるため、景気が良くなる要素が全く見えない。
		輸送用機械器具製造業(経営者)	・円高が当分の間続きそうな様子である。そうなると国内生産は海外へ移管され、注文が減る。
		建設業(営業担当)	・公共事業は日々減ってきているが、円高と政権が不安な状態の中、民間でも自動車メーカーや電機メーカーの建設関連が減ってきている。
		輸送業(所長)	・取引先も同業他社同士の顧客の奪い合いで価格競争になっており、そのあおりで当社にも値下げ要請が数件来ている。売上が上がるような話が無い。
		通信業(広報担当)	・9、10月と下降トレンドに入っており、下げ止まりの兆しはまだ見えないため、やや悪くなる。
		金融業(支店長)	・輸出企業の中には、急激な円高進行による売上急減で、資金繰りが厳しくなっている企業もある。
		金融業(支店長)	・当社の取引先の中小企業の売上等によると、先行き不透明感、また景気対策等の効果が生まれておらず、受注する仕事が少ない。中小企業金融円滑化法による元金整理等も行ってはいるが、なかなか立ち直れそうになく、そういう客が破たんや自己破産することが予想されるため、悪くなる。
		広告代理店(経営者)	・なにしろ業界内が静かなのが、3か月後の状況を予期させる。3か月後の助走が今のだから、今が静かでは3か月後の実売も静かとしか想定できない。
		広告代理店(従業員)	・一部の取引先が商品の購入を中止するため、やや悪くなる。他業者で当社の半値に相当するものに切り替えるため、商品価格の下落競争を感じる。
		経営コンサルタント	・円高の影響が懸念される。
		経営コンサルタント	・円高、自動車業界の不調などが順次、中小製造業にしわ寄せしてくる。
		その他サービス業〔映像制作〕(経営者)	・円高の影響等、経済的な不安感から、暮れに向かって景気が良くなるとは思えない。
		その他サービス業〔廃棄物処理〕(経営者)	・先行きに対する懸念が依然として大きく、低迷状態がしばらく続きそうである。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕(経営者)	・65歳以上の元気な高齢者を雇用していたが、最低賃金が上がった影響で、人件費が上昇する。
悪くなる	出版・印刷・同関連産業(経営者)	・新規の受注が見込めず、少ないこまを奪い合う業界に危機を感じる。	
	出版・印刷・同関連産業(経営者)	・県の振興センターの人たちの話では、一部では良くなってきているという話もあるそうだが、全く良い所がなく、違う世界の話のようである。	
	出版・印刷・同関連産業(所長)	・体力勝負と言われてかなりつつが、上向きに変わる要素は依然見えず、毎年の年末に向けての繁忙も想像が付かない。今から来年度末を視野に入れた動きで進めるほうが良いかと思うので、回復まではまだ時間が掛かりそうである。	
	プラスチック製品製造業(経営者)	・新製品の開発や企画の予定も全くない状態である。既存の製品も国内向けの見通しが悪いため、かなり厳しい状況に追い込まれている。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		精密機械器具製造業（経営者）	・為替の問題で大手の海外展開が加速している。中小企業の品質、技術レベルの低下と後継者問題が複雑に絡み合い、経済は悪くなる。
		建設業（経営者）	・円高が進み、ますます景気低迷に入る。大手企業の撤退の話も聞く。
		輸送業（総務担当）	・今年度前半の計画未達分の出荷量増加を期待しているが、今のところ後半も増加はなさそうである。輸送量の激減と燃料が値上げの傾向で、非常に厳しい。
		金融業（渉外・預金担当）	・いわゆる負の連鎖が止まらないため、悪くなる。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（経営者）	・円高や株安の影響が大きい。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・徐々にだが、しばらく利用の無かった企業からの引き合いが増えてきている。
		職業安定所（職員）	・製造工場が海外に移転する傾向が加速すれば、再び景気は低下することも考えられ、円高ドル安の状況にストップが掛からないと、先行きは不透明である。円高の影響で輸出産業は厳しい状況であるが、政府の雇用対策で雇用が拡大することが予想され、やや良くなる。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・円高対策がなかなか打てないなど、良くなる期待ができないという経営者が多い。
		人材派遣会社（社員）	・製造業関連での求人は依然活発化しているものの、先行きは不透明である。円高、生産調整等の不安要素もあるため、楽観視できない状況が続く。
		人材派遣会社（営業担当）	・長期派遣採用数は、終了数とほぼ同数の採用があり、このところほとんど動きがない。増員、縮小どちらも特に大きな要因が見当たらず、しばらくは同じ状況が続くそうである。
		人材派遣会社（営業担当）	・引き続き景気が悪い。各企業とも引き続き経費削減を行っている状況で、担当している金融機関での派遣需要の回復はまだ先になる。
		人材派遣会社（支店長）	・取引が減る話はあるが、人員を増員したいという企業は数少ない。一部企業からは堅調に増員依頼が来るが、全体としては閉そく感を感じる。
		人材派遣会社（支店長）	・派遣依頼は少しずつではあるが、増える見込みはある。しかし、労働者派遣法改正を控えており、不透明である。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数の流れから、変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・雇用関連では求人数及び雇用形態を含め、現状の様相が続くそうである。良くなる判断材料が、今のところ見当たらない。
		職業安定所（所長）	・ハローワークの求人数はやや増加傾向にあるものの、求職者はほとんど減っておらず、高止まり傾向にある。就職面接会への企業の参加意欲が低いことや、円高による生産拠点の海外シフトも国内雇用へはマイナスの影響と考えるを得ないことなど、景気が良くなるとの予測は取り難い。
		職業安定所（職員）	・一部の事業所においては、受注量の増加から休業規模を縮小する事業所、一時的に休業を実施しない事業所が見られるようになってきているものの、大きな変化は無い。
		職業安定所（職員）	・求人数は以前と変わらない状況にある。職種別に見ると、介護職では求人数が多いが、求職者の希望とのミスマッチがあるため、就職者数は今後増えるとは予想されない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・メーカーの考え方としては、日本国内での経済立て直しはなかなか期待されておらず、海外でということになる。メーカーが海外に重点を置いて移動していく状況は、これからも続きそうである。国内での生産体制が減ることによって、当社の関係する国内の求人案件は厳しくなっている。海外向けで活用できる人で、最終的には海外で責任者を採用したいということでは、どうしても国内での活動が鈍ってくる。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業の採用意欲が落ちており、持ち直す兆候が見られない。韓国、中国企業への中高年技術者の転職あっせんが日常的になってきている。たくみ技術の国外流失が、一部高度レベルにとどまらず、汎用技術の工程管理などに従事していた工程主任レベルにまで広がってきている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関（職員）	・円高によりメーカーは利益に大きな打撃を受けることが想定され、業績に影響してくる。その他の業界は、実体経済は変化がないように感じるが、心理的側面に影響してきて、採用に慎重になることも考えられる。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・この時期にきて、例年になく内定者が出ない。企業の採用担当者からは、仕事の受注がほとんど無いとのことで、先行きは変わらない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・雇用対策の効果が表れていない。今まで実績のある企業に訪問又は電話で問い合わせても、今年度は採用しないことに決めたという企業が多い。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（営業担当）	・ある程度の業績向上を見越して採用を進めた企業も、実際の業績は予想を下回り、採用者が余剰になってしまったケースもある。年末繁忙期に向けた採用活動も例年であれば10月から始まるが、現段階での動きがほとんどなく、新たな採用活動の動きが鈍く感じているため、やや悪くなる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人は年末に掛けて減っていく一方だが、計画を聞くとより厳しい。例年はボーナス時期に正社員の募集をやる所が、必要ないと止めようといった話も出ているし、例年になく求人数の減少が考えられ、かなり恐ろしい状況である。
		職業安定所（職員）	・来期企業の採用動向については、経済の不透明要因等により、今以上に慎重になる。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・円高の影響もあり、求人公開予定企業の見送りや、採用人数の減少を決定する企業が出始めてきている。
	悪くなる		

5. 東海（地域別調査機関：三菱UFJリサーチ&コンサルティング（株））

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計動向関連	良くなる	一般小売店〔土産〕（経営者）	・高速道路料金引下げと一部路線の無料化は、今後も当該地域には好影響をもたらす。
	やや良くなる	一般小売店〔高級精肉〕（企画担当）	・企業業績は前年と比べて好転しており、ボーナスも全体的には減少しないと考えられるため、消費は好転する。
		一般小売店〔自然食品〕（経営者）	・特にネット販売に対抗できる商品サービスを念頭に、今後は内容の充実と利便性を向上させる。年末に向けて、11月上旬には店内のリニューアルも実施し、客を呼び戻す。
		百貨店（販売担当）	・前年並みの確保は難しいと予想されるものの、クリスマスから初商は、ここ2～3か月の静かな動きと比べれば活発になる。夏と同様に、例年は実施しなかった先行セールを実施すれば、反応は良くなる。ただし、あまり早くにセールを開始すると、初商の売上に影響が出てくる。
		百貨店（営業企画・販売促進）	・気温に影響される。今後予想通りに寒さが増せば、重衣料が売れる。
		乗用車販売店（経営者）	・年末の新型車の投入により、少しは改善する。
		通信会社（サービス担当）	・地上デジタル対策のため、光通信回線と映像サービスとの同時申込や、映像サービスの追加申込数が増加する。
		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）	・最近、見積依頼などの引き合いが増え始めている。
	変わらない	商店街（代表者）	・購買意欲は見られるものの、商品単価が低い状態は今後も変わらない。
		商店街（代表者）	・身の回りでは物を買おうという意欲はあまり見られず、財布のひもは固い。今後もこの傾向は全く変わらない。
		商店街（代表者）	・客の様子を見ても、必要な物以外は購入せず、客単価も一段と低くなっているため、今後良くなる兆しは全くない。
		一般小売店〔電気屋〕（経営者）	・家電エコポイント制度の終了と地上デジタル対応に伴う売上増加はあるものの、単価も低下するため、全体としては変わらない。
		一般小売店〔酒類〕（経営者）	・飲食や商品の買物に関して、お金の使い方が変化してきているが、これが定着してしまう可能性がある。新商品を生み出すきっかけも見出せない現状から、今後も悪い状況が続く。
一般小売店〔生花〕（経営者）		・家計の収入は減っており、花で家を飾る余裕を失う家庭が今後増えると思われる。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般小売店〔惣菜〕 (店長)	・11月からはいよいよお歳暮シーズンが始まるが、企業の節約志向や歳暮の慣習自体が薄れつつあることもあり、減少するパイを各社が奪い合う状況となる。前年並みの売上があれば上々という状況である。
		百貨店(売場主任)	・地元プロ野球球団の優勝セール等のイベントがあっても、客の財布のひもは全体として固く、購買にはなかなかつながらない。
		百貨店(売場主任)	・定価品がなかなか売れないため、地元プロ野球球団の優勝セールやバーゲンによる売上を見込んでいる。12月はクリスマス商戦もあるが、プレゼントの単価は低くなると予想される。客は財布のひもを固くしているため、売上の増加は難しい。
		百貨店(企画担当)	・今月は地元プロ野球球団の優勝セールもあり、前年を上回る売上であったが、この効果は一時的である。
		百貨店(経理担当)	・来客数は前年並みで推移するものの、財布のひもは固いまま変わらない。
		百貨店(販売担当)	・今後も引き続き、高額衣料品はなかなか売れない。
		スーパー(経営者)	・青果相場が安定しないため、今後は全く見当が付かない。
		スーパー(店長)	・冬のボーナスの動向によって若干変わってくるが、今の状況から判断すると大きく変化する見込みはなく、厳しい状況が続く。食品関係では前年並みの動きになってきたが、衣料品は今後の天候により変化するかもしれないものの、必要品は買っても、今までのように色々な商品が売れる状況にはならない。
		スーパー(店長)	・新製品など一時的に販売好調な商品もあるが、続かない。98円セールなど低価格セールの人気は高まりつつあるが、単価や売上、利益への貢献は少ない。今後も厳しい状況は続く。
		スーパー(店長)	・たばこの値上げ特需後の反動を心配したが、売上は安定している。近隣客の冬のボーナスの動向が気になるが、前年並みになると予想されるため、売上も前年並みで推移する。
		スーパー(店員)	・景気が良くなる兆しも悪くなる兆しもなく、変わらない。
		スーパー(店員)	・2～3年前までは、店舗に面してる道路ではそこそこの交通量があった。現在は夕方5時を過ぎると、交通量が極端に減っている。周囲の店舗でも特に繁盛している様子もなく、今後も横ばいが続く。
		スーパー(総務担当)	・現時点のボジョレーヌーヴォーの予約数は、前年同期比で5.5%少ない。
		スーパー(営業担当)	・円高が続く場合、自動車産業が多い当地方の景気は厳しい。
		コンビニ(エリア担当)	・購買意欲はあるものの、無駄使いをしない傾向は今後も継続する。
		コンビニ(エリア担当)	・現状からは、今後も何ら変化が望めない環境にある。
		コンビニ(エリア担当)	・工場の閉鎖が決まっていたり、近くに競争店の出店予定があったりと、良くなる要素は見つからない。ただし、今が底にあると思われるため、これ以上大幅に落ちることも考えられない。今後は、悪い状態で横ばいになる。
		コンビニ(商品開発担当)	・たばこ客の数は、大きくは戻らないと予想する。そのため来客数の減少が続き、コーヒーなどのついで買いも減るため、全体として売上の減少が続く。また、東海地域に多い製造業も、大きく改善する可能性は少ない。
		衣料品専門店(経理担当)	・衣料品小売ではあまり良くないが、繊維製造は最高水準の利益となっている。今後も業種間にばらつきがあり、全体としては変わらない状態が続く。
		衣料品専門店(販売企画担当)	・消費者の財布のひもは固く、安い物だけが動く状況は、今後も変わらない。
		家電量販店(店員)	・今後家電工コポイント制度は段階的に縮小されるため、11月まででピークを迎える。
		乗用車販売店(営業担当)	・客との会話からは、これから景気が上向く要素は聞かれない。
		乗用車販売店(従業員)	・今月の販売量は若干良かったが、これが持続するとは思われない。
		乗用車販売店(従業員)	・今は最悪な状況にあるが、年未年始、3月決算期までは、このまま最悪の状態が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		乗用車販売店（従業員）	・今後、特別仕様車や新型車が発表されるため、客が関心を寄せてくれることに期待する。しかし、客との会話では暗い話題ばかりであり、今は車どころではないと話にも乗ってもらえない状態が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	・今後、新型車や特別仕様車が出てくるが、これだけの落ち込みはカバーできない。ただし、自動車取得税や重量税のエコカー減税が知れ渡っているわけではないので、これをアピールすることによって、現状維持できるかもしれない。また、エコカー補助金がある時のように車を買換えできないので、長く乗りたいと整備にお金を掛ける客が増えてきたことは、好材料である。
		高級レストラン（スタッフ）	・低価格商品のイベントを開催すると来客数は増加するが、その効果は一時的であり、業績の回復にもさほど貢献していない。当分は我慢するしかない。
		一般レストラン（経営者）	・ボーナスが出る時期に入るが、景気の回復にはつながらない。
		一般レストラン（スタッフ）	・客の顔ぶれも注文単価もあまり変わらず、明るい兆しは見えていない。
		スナック（経営者）	・客との会話でも、まだまだ厳しい状態が続くと話題が多い。先行き不安のため、お金を使わない状態は今後も続く。しばらくは良くならない。
		観光型ホテル（販売担当）	・年末年始の受注状況は、現時点では予想が付かない。個人宿泊の予約数は、今年初めて前年を下回っている。宴会も、実際の動きに注意しないといつ消えてしまうかわからず、心配で仕方がない。
		都市型ホテル（営業担当）	・全体的に自粛ムードがまん延しているため、個人の需要も悪化している。今後良くなる見通しはなく、悪い状態で横ばいになる。
		タクシー運転手	・夜に使うお金は無駄であり、無駄なことはしないという習慣が定着してしまっているため、今後も厳しい状態が続く。
		ゴルフ場（企画担当）	・予約数は、前年と比べて若干少ないというゴルフ場が多い。12、1月と寒い日が続くようならば、更に厳しくなる可能性もある。予約数が少ないと一層の値下げを強いられるため、売上也厳しくなる。しばらくは、全体的にやや悪いままで推移する。
		美容室（経営者）	・お金をあまり使わない動きが続いており、今後もこの状態は続く。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・このところ、入校者数、退校者数はほぼバランスしている。今後もこの状況が続く。
		住宅販売会社（従業員）	・増改築で何とかしのいでいるものの、新築住宅への契約には今後も結び付かない。
	やや悪くなる	一般小売店〔贈答品〕（経営者）	・将来にわたる少子化が、付き合いの幅を狭くしている。会社も、個人と同じように贈答先を控えている。贈答品店では、マイナス傾向が続く。
		百貨店（販売担当）	・今の客は、購買するきっかけがなければ購買しない。商品の供給側でも何をすべきか分からない状態であるため、今後異常な寒さなどの大きな変動がない限り、更に厳しくなる。
		百貨店（販売担当）	・円高が止まらないため、冬のボーナスにも少なからず影響が出る。それによって、今後は更に厳しくなる。
		百貨店（経営企画担当）	・円高、各種補助金の終了等により、地域産業への影響がある。ただし、季節商材は比較的堅調に推移すると予想する。全体としては、若干の悪化に止まる。
		スーパー（経営者）	・空き店舗に低価格商品の衣料、雑貨店が入居したが、1か月間の賃貸料は30%減になっている。大手チェーン店でも軒並み、賃貸料の値下げに動いており、値下げが当たり前になっている。先々の景気が悪くなる見込みによって、大手チェーン店、ローカル店を問わず、固定経費を下げる努力をしている。
		スーパー（経営者）	・地元のオートバイ関係や自動車関係の下請企業では、海外進出しても先が見えないと悲観している。また、大企業でも百人単位の人員整理をしており、当地区では先行きが見えない。
		コンビニ（店長）	・客が無駄な物はなるべく買わないようにしているため、客単価は低下傾向にある。年末、クリスマスで来客数が増加しても、売上は伸び悩む。

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	
		衣料品専門店（経営者）	・バーゲン慣れしている消費者は、バーゲンでも値段に対してシビアである。高額商品を扱っている当店の苦戦は今後も続く。	
		住関連専門店（営業担当）	・住宅版エコポイント制度の延期により、リフォーム、持ち家住宅の仕事は増えている。しかし、公共工事、民間企業の設備投資などは減少しており、全体としては今後も悪化する。	
		観光型ホテル（経営者）	・1～3月の予約状況を見ると、前年を上回る月はない。そのため、今後はやや悪くなる。	
		都市型ホテル（経営者）	・予約の入り方や客の様子から判断すると、今後はやや悪くなる。	
		旅行代理店（従業員）	・近隣には、自動車関係の企業が非常に多い。円高によって企業の収益が落ち、個人の収入も減ってくると、購買意欲も低下する。旅行業にとっては厳しい状況が続く。	
		旅行代理店（従業員）	・2、3か月先の申込件数が減少しているため、売上の見込みが立たない。売上の下方修正も、頻繁に起きている。また何か月か先のツアー旅行商品があまり売れず、締切間際のツアー旅行の申込が目立っているため、利益も少なくなる。	
		タクシー運転手	・地域の主力産業である自動車業界は、エコカー補助金の終了に伴い、勢いが減速する。明るい材料、兆しは見当たらない。	
		テーマパーク（職員）	・冬季レジャー用品の販売関係者から話を聞いても、あまり良い話題はない。	
		設計事務所（経営者）	・住宅案件は、極端に少なくなっている。企業案件も増加する気配が全くない。建築設計以外の業務を模索しなければならぬ状況となっている。	
		設計事務所（職員）	・円高や資金繰りの悪化など、今後に向けて良くない材料が大きくなってきているため、今後影響が出てくる。	
		住宅販売会社（従業員）	・円高が続く可能性が高く、自動車製造業の状況も厳しくなり、消費者の意欲はやや減退する。	
		住宅販売会社（企画担当）	・最近、物件の問い合わせが激減しており、見積依頼もほとんどない状況である。今後良くなる要素は見当たらない。	
		悪くなる	一般小売店〔書店〕（経営者）	・男性客はお金を持っていない様子であり、女性客も財布のひもを固くしている。今後上向き様子は見られない。
			コンビニ（店長）	・9月の特需に伴う10月以降の反動減は、予想をはるかに上回る。
乗用車販売店（従業員）	・この2か月間の販売台数は、前年同月比50～60%で推移しており、今後も増販を見込める要素はない。			
その他専門店〔貴金属〕（店長）	・景気の底は、まだ見えていない。消費者の節約志向は強まったままであり、景気の回復はまだ望めない。			
旅行代理店（経営者）	・円高の影響で、近隣の中小企業の業績は悪化の一途である。また、羽田空港の海外開港に伴う東京一極集中により、地域の景気はますます厳しくなる。			
住宅販売会社（経営者）	・先行き不安などに伴い、買い控えは今後も続く。			
企業動向関連	良くなる		-	-
	やや良くなる	輸送用機械器具製造業（品質管理担当）	・来年に向けて、新機種への設備投資が増えてきている。今後も増加する。	
	変わらない	行政書士	・年末に向けて、少し良くなる。	
		食料品製造業（企画担当）	・価格の低下は、依然として続いている。円高に伴う恩恵を、メーカーではまだ受けていない。また、消費者心理の回復には、まだ時間が掛かる。	
		電気機械器具製造業（経営者）	・海外向けの工作機械関係など、設備投資関係の動きは若干あるものの、国内向けは横ばい状態が継続する。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・円高の影響が、あちこちで出始めている。少なくとも、今後良くなるとは言えない。	
		輸送業（従業員）	・自動車関連の生産の縮小に伴い、国内の物流量の減少が懸念される。また、石油製品の価格が高止まりしているため、運賃に転嫁できないことも懸念される。	
		輸送業（エリア担当）	・円高など不確実な要因があるため、先行きの予想は難しい。	
		輸送業（エリア担当）	・客と接するなかでは、新しい仕事が増えていくとか今の仕事が拡張していくという兆しは、感じられない。	
		輸送業（エリア担当）	・荷物の動きは、前月と同じような動きで推移しており、今後も変わらない。部分的には、10月後半からバラセメントの輸送が始まるため、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
やや悪くなる		金融業（企画担当）	・部品メーカーや2次、3次下請業者の今期の業績には回復基調が見られるが、赤字脱却にはもう一段の努力が必要と話す経営者が多い。今のところ、景気が良くなるとは言いがたい。
		不動産業（管理担当）	・良くなる要素は見当たらないが、悪くなる要素も見当たらないため、変わらない。
		広告代理店（制作担当）	・出稿量は若干増える兆しがあるが、価格を抑えられているため、収益はほとんど変わらない。
		その他サービス業〔ソフト開発〕（社員）	・営業活動がようやく実り、今後も改善傾向が続く。しかし、大型案件がないため、利益に貢献する期待は薄い。
		その他サービス業〔広告印刷〕（従業員）	・今の悪い状態のままで、しばらく推移していく。良くなるとはとても思えない。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・エコカー補助金の終了や円高などの影響により、更に値下げという話がある。受注量、販売量共に減少する。
		化学工業（企画担当）	・円高による為替差損が、今後大きく影響してくる。
		窯業・土石製品製造業（社員）	・今月20日以降、引き合いが急に少なくなっている。中国からのレアアースの輸入が途絶えたため、生産がストップしたと話す取引先もあり、不安が広がっている。
		一般機械器具製造業（営業担当）	・円高が続いているため、受注や引き合いが増えても、海外向けの価格競争は厳しくなる。利益がほとんどでない状態での販売を、余儀なくされる。また、日本国内向けも、客の製品の大半が輸出用であるため、円高の影響で価格を抑えられてしまう。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先の来年の状態が良ならないため、やや悪くなる。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・円高の影響が、徐々に出てきている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・年末までは、自動車、情報業界共に、弱含みになる見通しである。
		輸送用機械器具製造業（総務経理担当）	・円高の影響で、海外向けの売上が落ちる。
		輸送業（経営者）	・円高の進行や消費不振により、生産財、消費財共に、荷動きは悪化する。
		輸送業（エリア担当）	・円高が定着しているが、コスト削減は限界にきている。
		金融業（従業員）	・家電エコポイント制度の縮小やエコカー補助金の終了により、生産の増加は期待できない。取引先からは、不安な様子が目に付く。
		金融業（法人営業担当）	・エコカー補助金の終了による国内自動車販売の減少、円高の進行による輸出企業の収益悪化がより顕著となり、地域経済の減速は避けられない。
		不動産業（開発担当）	・景気が良くなる材料は見当たらない。円高等による景気悪化を受け、年明け以降の購入意欲は冷え込む。
		企業広告制作業（経営者）	・極端に悪くなる要因はないが、製造業にとって円高は問題である。
		経営コンサルタント	・雇用が不安定のため、新しく家を買う動きはない。財布のひもを固くする傾向が顕著であるため、消費は盛り上がらないと、経営者も覚悟している。事業をやめて貯蓄するという経営者も多い。
会計事務所（職員）	・企業の資金繰りは厳しく、借入金がある企業は非常に苦しい。利益があって初めて返済できるが、現実には赤字決算の中小企業が多い。		
会計事務所（社会保険労務士）	・ここ3か月ほどは休業日数を減らしてきた企業が、年末に向けて休業日数を増やす予定にある。仕事量が減る見込みという。		
悪くなる		窯業・土石製品製造業（経営者）	・窯業界の景気の先行指標となる住宅着工件数は、低迷している。窯業界が回復する目処は立たない。
		鉄鋼業（経営者）	・各企業における10～12月期の部品製造の内示は、7～9月に比べて20%減少している。それに対して、1～3月期は今のところ40%以上減少している。
	金属製品製造業（経営者）	・引き合いの減少、見積価格の低下が続いており、今後も厳しい状態が続く。	
	不動産業（経営者）	・年末に掛けて、現状よりもっと厳しくなる。	
	公認会計士	・円高が今後の輸出産業に対して与える影響は大きい。給与の減少と先行き不安が、消費に対してもマイナスの影響を与える。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営企画）	・企業の研究開発ニーズに伴う技術者派遣ニーズは、今後も見込まれる。ただし、注文条件が依然厳しい状況は続くため、大幅な改善は難しい。
		職業安定所（所長）	・求人数の増加傾向は、今後も続く。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・今月同様に、予約状況があまり良くない状況が続く。
		人材派遣会社（支店長）	・求人数は回復基調にあるものの、雇用形態の適正化に伴い、直接雇用への切替えも行われている、人材派遣業界としては、横ばいの状況が続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・当地区は自動車産業を中心とする製造業によって支えられているが、円高によって製造業に少なからず影響を及ぼしている。この状態はまだ続く。
		新聞社〔求人広告〕（営業担当）	・中途採用関係は底ばい状態が続いている。中小企業の新卒求人は前年同期比70%程度で推移しており、新卒学生の超氷河期も続いている。平成になって以降最低の状態にあり、浮上する材料は見つからない。
		職業安定所（職員）	・正社員以外の求人は、前年同月比で8か月連続で増加している。しかし、正社員求人を経営的に出す企業の動きはみられない。
		職業安定所（職員）	・雇用の改善傾向は続いており、あと数か月は今の流れが続くようである。
		学校〔大学〕（就職担当）	・2012年度の採用予定数は、前年並みという企業がほとんどである。底の状態から改善する動きは感じられない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（営業担当）	・エコカー補助金の打ち切りに伴う自動車産業の減産による影響が、今後は周辺企業の生産にも影響する。
		アウトソーシング企業（エリア担当）	・企業では、今年の生産調整はかなり抑えている。来年以降の先行きが不透明である。
		職業安定所（職員）	・エコカー補助金の終了や急激な円高により、厳しい状況となっている。減収減益を背景に、新規学卒者も含めた採用を抑制する事業所が、製造業、卸小売、情報、サービスと広く見られる状況が続いている。
		職業安定所（職員）	・輸出に頼る製造業が多いが、円高に歯止めが掛からない状況が当分続くため、今後は横ばいもしくは下降する。
職業安定所（職員）		・円高もあり、企業の設備投資の状況に見通しが立たないため、慎重な対応を迫られている企業が多い。	
職業安定所（職員）		・急激な円高に伴う業況の悪化により、年末に向けて整理対象者数が増える。	
民間職業紹介機関（営業担当）		・円高や取引先企業の売上減少により、今後は厳しくなる。	
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）	・携帯電話は新商品の発売に加え、旧端末の値下げで販売数が伸びると思われる。
	やや良くなる	一般小売店〔精肉〕（店長）	・来客数が徐々にではあるが増加傾向にあり、これから先も若干ではあるが良くなる。
		一般小売店〔書籍〕（従業員）	・このところ前年売上を上回っている。市場も少しずつではあるが活気づき、年末に向け期待が持てそうである。
		百貨店（営業担当）	・今まで低迷していたラグジュアリーブランドなどの高級ブランドに復調の兆しがみられる。ファッションやトレンドに食指が動き出した感がある。ただし、全体的な底上げにはまだまだ実感が乏しい。
		百貨店（売場担当）	・今後、気温変化が激しくなり、それに連れてアウターが売れると予想する。
	変わらない	商店街（代表者）	・どの業種をみても、これといった売れ筋商品がなく、購買に結び付きそうな話題性のある商品もない。このまま年末を迎えるのが怖い状況である。
		百貨店（営業担当）	・急激な気温低下に伴い、客の冬物ファッションに対する関心が高まっている。しかし、コートの代わりにニット、セーターといった商品、ジャケットの代わりに今年流行のファーの帽子やファーのマフラーといった商品の関心度が高い。前年と比較すると、コートやジャケットといった単価の高い商品より低価格アイテムを購入する傾向が強い。

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（店長）	・野菜の価格高騰やたばこの増税など景気が良くなる要因が何もない。
		スーパー（総務担当）	・今後、景気が良くなる要素が見つからない。
		コンビニ（経営者）	・客単価は前年より落ち気味であるが、来客数が前年並みに戻っている。このため、競合店が開店してあと2か月で1年を経過するが、まだ売上は前年並みを維持できると予想している。弁当類の売上は依然良くないが、デザート類、温かいおでん類は好調に推移している。
		コンビニ（店長）	・たばこ特需の反動、禁煙者の増加、同業他社の進出の影響など苦しい状況が続くが、現在の状況より下回ることは考えられない。
		コンビニ（店舗管理）	・米価の下落は米どころの消費活動に悪影響が心配される。
		衣料品専門店（経営者）	・ようやく底打ち感も出てきたように思われるが、まだまだ不透明なところが多い。
		衣料品専門店（経営者）	・客の話では「最悪のときを考え銀行と話をしている」という段階よりさらに悪化しているところが多く、先行きが不安である。
		乗用車販売店（経理担当）	・季節的な要素もあり、低調期に入るので受注・販売とも現在のよう傾向が続くが、修理部門は好調を維持できる。
		自動車備品販売店（従業員）	・天候に大きく左右されるので判断ができないが、集客面では低下していないので大きくは変わらない。
		住関連専門店（店長）	・現在の新築などの客の増加も一過性のものと考ええる。これが続くとは考えにくい。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（経営者）	・客は先行き一段の悪化を懸念しながらも、当面は現状が続くと考えている。
		その他専門店〔医薬品〕（営業担当）	・来客数に変化はないが、1品単価の下落により売上が低下している。その分を低単価商品の販売により前年並みの売上にしようとしているが、この傾向は変わらない。
		観光型旅館（経営者）	・11月以降も宿泊料金の引き合いが多く、少しでも安価な宿泊施設に予約が流れる状況である。また、他社も忘年会企画などの料金を下げて提供している。
		観光型旅館（スタッフ）	・予約状況は11月を除いて前年実績を確保してきた。しかし、今後、間際予約がどの程度増えるか、団体予約の確保ができるか不透明で、前年実績を確保できるか予測できない。
		都市型ホテル（スタッフ）	・レストラン利用客の動きが弱い回復基調を感じない。
		旅行代理店（従業員）	・悪いままの状態が継続する。羽田空港国際線ターミナル開業効果はもう少し後と推測する。
		旅行代理店（従業員）	・年内はこのまま様子見の状況が変わらないと予想する。カンフル剤となる目立ったイベントなども見当たらず、案件数が上向きになるとは考えられない。来年以降の海外団体旅行の案件数が増えることを期待している。
		タクシー運転手	・今後は大きなイベントはないが、冬場で足元も悪くなり、何かと外出の機会も多くなるので前年同様人出はある。
		タクシー運転手	・夕方早い時間帯は居酒屋が混んでいたが、最近は客が少ないように見受けられる。
		通信会社（社員）	・海外情勢、円高傾向など不安定要素が多いなかで、好転の予想はしにくい。補正予算など、政府施策への期待部分もあり、総じて好転、反転の予想が付きにくいという状況である。
		通信会社（営業担当）	・相変わらず、スマートフォン端末は好調であるが、新規・機種変更ともに携帯電話の購入に対しては全般に消極的である。総販売数に対して1人当たりの客単価が低く、全体を考えると動きの鈍い状況が変わらず続いている。
		通信会社（役員）	・平成23年7月に予定する地上アナログ放送終了までの期限が迫り、デジタルテレビへの買換えが増加するなかで、ケーブルテレビデジタル契約の需要もさらに増えるものと期待している。
		競輪場（職員）	・過去6か月の購入単価を比較するとほぼ横ばいのため、これと言った材料が無い限り、2～3か月先も急激な変化が無いと予想される。
		美容室（経営者）	・消費者の購買マインドが2～3か月で回復するとは思われない。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅版エコポイントはあるものの大きな需要増には結びつかず、また、急激な円高もあり、環境の変化が客の買い控えにつながらないか懸念される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	住宅販売会社（従業員）	・例年であれば季節的に需要が落ちる時期であるが、今年は客の動きや、住宅版エコポイント制度、その他の政策もあり、若年層が動いているので一定の需要が出てくる。
		住宅販売会社（従業員）	・価格の低下傾向は変わりなく、利益を考えても厳しいと予想される。
		商店街（代表者）	・客の購買行動が慎重になっている。特に若年層の消費行動にはつかみどころがない。
		百貨店（売場主任）	・円高や株価の低迷が市場、顧客の付加価値消費にマイナスになる。気温の低下もあり冬商材に期待をしたいが、高額商材に対する顧客の購買意欲が高まっていない。
		スーパー（店長）	・気温の変化次第で客の出足が変わるものの、現状の延長線で考えると良くなる見込みがない。
		スーパー（店長）	・月末の天候、気温の低さもあるが、客数減を肌で感じている。また、客の買物の予算が減っているように感じられる。
		コンビニ（経営者）	・猛暑による飲料の伸び、たばこ特需といったフォローの風が完全に止み、今年の春のレベルにまで落ち込むのではないかと危惧している。
		衣料品専門店（総括）	・とにかく景気が良くなる要素が見当たらない。
		家電量販店（経営者）	・家電エコポイント制度の縮小に伴いテレビ、エアコン、冷蔵庫の売上が大幅に落ち込むことが予想される。
		家電量販店（店長）	・家電エコポイントの駆け込み需要の影響もあり来客数や販売数は増加しているものの、一過性とも考えられるので12月以降の来客数、販売数が心配である。
		乗用車販売店（経営者）	・9月初旬での新車購入補助金終了の影響は、予想以上に大きい。
		高級レストラン（スタッフ）	・秋の観光シーズンと忘年会シーズンの受注を控えているが、忘年会の受注は県や市の官公庁系の予約だけと厳しい環境は変わらない。
		一般レストラン（スタッフ）	・地元スーパーの倒産、輸出製造業が円高による利益減少など、失業者増加・労働者の所得減少が顕著になっている。新車購入補助金終了の駆け込み需要による節約のほか、今年は大雪が予測されており厳しい状況になる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・予約状況は苦戦している。消費単価も下落傾向にある。
	通信会社（職員）	・政治・経済・外交の各分野ともに閉塞感が強く、環境分野への期待も中高所得者層中心とはいえず、国民全体に対する強いプラス材料である。しかし、明るい兆しが限り、客の消費意欲はこれ以上活性化するとは思えない。	
	テーマパーク（職員）	・現状の2桁近い消費単価の減少率のなかにあっては、客数が持ち直したとしても、全体の売上は前年を下回らざるを得ない状況になっている。こうしたなかでは、今後2～3か月もやや悪くなる方向にあると予想している。	
	住宅販売会社（経営者）	・いつものことであるが、冬場に向かっての住宅建築の商談は少ない。	
	悪くなる	一般小売店〔事務用品〕（営業担当）	・客の様子をみていると元気がなく、特に法人関係では経費圧縮が目立っており、見通しが暗い。
		家電量販店（店長）	・家電エコポイントのポイント数とエコポイント対象商品の見直しにより販売数量も減ってくる。
		乗用車販売店（経営者）	・需要を引き出してきた新車購入補助金の終了やメーカーの支援金が底をつき、さらには新型車の発売も見込めないことからこれからは一段と冷え込む。
その他専門店〔酒〕（経営者）		・世の中全体が景気の良くならない状況に慣れてしまっている。さらなる不景気の到来を予感している。	
スナック（経営者）		・社会に先行き不安材料が多くあり、土砂降りの雰囲気がある。	
住宅販売会社（従業員）		・円高など企業を取り巻く環境が厳しくなっており、個人消費に与える影響も厳しいものになっていくことが予想される。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	食料品製造業（企画担当）	・変化を予測させる兆し、改善のための施策が見えてこない。
		繊維工業（経営者）	・衣料関係は安価なものだけが動いており、高価なものは動きが悪い。先は厳しい。
	プラスチック製品製造業（企画担当）	・住宅市場以外の分野については、少しではあるが動きが出ているものの、住宅市場は、3か月や6か月といった短期間で好転するとは思われない。	

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
		一般機械器具製造業（経理担当）	・円高及び鋼材などの値上げでますます国内産業が厳しい状況が続く。
		精密機械器具製造業（経営者）	・年明けにかけて、特に海外向け新型商品の比率が高まり、総量的には増える予定であるが、今後の円高の動向とその影響が懸念される。
		通信業（営業担当）	・円高の影響を受け、企業の設備投資に陰りが出てきたようである。全体的に売上が減少している。
		金融業（融資担当）	・さらなる円高が懸念されるため、景気の下振れリスクを内包しながら足踏み状態が続く。
		不動産業（経営者）	・不動産取引が活発になることは考えられず、不安ばかりが募っている。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・前年同月比でマイナス2%から3%程度で推移していく模様である。
		司法書士	・仕事が増えているように見える製造業者でも、「利益につながらない」と愚痴を言っている。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・円高の進行が輸出のみならず、国内消費の低迷にさらなる影響を及ぼす懸念が増大しており、受注の先細り、また加工賃の見直しなどが心配である。
		金属製品製造業（経営者）	・2～3か月先の受注は現状と比較してやや悪い。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・円高が直接輸出している国からの受注をさらに悪化させる。また国内の引き合いも円高で設備投資意欲がそがれていく方向にある。
		電気機械器具製造業（経理担当）	・年末までは現状維持が可能だが、年明けからは自動車関係の減産などが影響して、電子部品関係も数量的に減少すると予測している。
		輸送業（配車担当）	・ここ最近の円高が急激に変化するとは考えられず、それに伴って物流の動きが悪くなる。
	悪くなる	建設業（経営者）	・当社でもわずかな未収入金の回収に苦労しているが、12月に入ると年末の資金需要に対しての銀行借入れがままならなくなり倒産する会社が増えると予想する。廃業も含めて、建設産業に大きな淘汰の波が襲ってくるのではないかとと思われる。
		建設業（総務担当）	・採算より受注確保を優先する業者が増加し、ますます受注競争がし烈になる。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・消費者動向が良くなり、消費が増えていると感じている。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・例年の年末業務要員の申し出が見受けられない。
		人材派遣会社（社員）	・まだ企業内失業者を抱えている会社も多く、派遣スタッフを必要とするまで回復していない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・正社員の大規模な雇用の動きが出てこない。
	職業安定所（職員）	・新規求人が増加傾向にあるものの、円高が雇用に及ぼす影響が懸念される。	
		民間職業紹介機関（経営者）	・円高などにより人の採用は手控えられており、定期採用も慎重になっている。
	やや悪くなる	職業安定所（職員）	・円高の進行に対する影響及び新車購入補助金の終了など国の政策の影響を受ける企業が出ている。
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）	・例年10月はプロ野球のために日程を空けていたが、今年はそれが無い。ほかに大きなイベントも少なかったため、今月の来場者数は減少しているが、12、1月にはコンサートが開催されるため来場者数は増える。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・ハロウィーン関連のイベントを毎週開催した結果、来場者が増加している。仮装パーティーの写真を展示すると、参加者や一般客で毎年にごわうほか、来月中旬には新たなイベントも開催するため、先行きはやや良くなる。来年2月には商店街に隣接してスーパーが新規オープンするが、イベントが成功すればスーパーにも勝てる。

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（マネージャー）	・エコポイント制度の縮小を見込んだ駆け込み需要により、先行きは上向く。円高による輸入商品の値下げも進むため、小売にとっては更に追い風となる。
		スーパー（企画）	・前年の11、12月は販売が大きく落ち込んだため、今年は良くなる可能性が十分にある。また、今年の冬はかなり寒くなるとの予想もあるため、先行きはやや良くなる。
		スーパー（社員）	・確実に既存店舗の売上が回復している。特に、イベントや販促への反応が良く、来客数や購買の増加につながっている。前年は年末にかけての売上の回復がほとんどなかったが、今年は多少良くなる。
		コンビニ（店長）	・たばこの売上はこの2～3か月で徐々に戻っていく。今月の動きをみても、前半は前年比で50%程度であったが、後半は60%と予想よりも回復が早い。
		コンビニ（広告担当）	・たばこの値上げによる影響がほぼ落ち着くため、先行きはやや良くなる。
		衣料品専門店（販売担当）	・これから急に寒くなるため、今まで売れなかった冬物衣類などの売行きが伸びる。
		乗用車販売店（営業担当）	・来客数も以前に比べて増えつつあるため、先行きはやや良くなる。
		住関連専門店（店員）	・気温が下がりつつあるため、季節商品が動き始める。
		一般レストラン（経理担当）	・景気もわずかに上向きつつあるなか、宴会シーズンの到来で年末年始の消費増に期待している。さらに、海外からの観光客による来店頻度も上向き傾向となっている。
		その他飲食【ファーストフード】（店員）	・急に涼しくなってきたことで、来客数が増えてくる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・宴会場の稼働状況は良好で、単価も前年を上回っているため、先行きはやや良くなる。ただし、インターネット予約での価格競争により、宿泊部門は今後も苦戦が続く。
		通信会社（社員）	・年末にかけて加入契約数はある程度伸びるものの、年明け以降はエコポイント制度の縮小や終了に伴ってやや失速する。
		通信会社（企画担当）	・国内には目立った不安要素がなく、消費マインドも改善に向かっている感がある。
		観光名所（経理担当）	・前月よりも平日の来客数が少しずつ増えているほか、観光バスや乗用車の台数も多くなっている。売上も今月は前年比で8.7%伸びるなど、天候要因もあって上向いているため、今後もやや良くなる。
変わらない		商店街（代表者）	・急に良くなる雰囲気がない。
		一般小売店【時計】（経営者）	・客からも明るい材料がないという声が多いため、今後も厳しい状況となる。年配客の間では、年金に関する不満や、預金金利が低く将来に楽しみが持てないといった声が多く、余裕が感じられない。
		一般小売店【花】（経営者）	・季節感がなくなっており、今後のクリスマス、正月商戦も一般客の売上は増える見込みがないなど、利益の増える要素が見当たらない。
		一般小売店【事務用品】（経営者）	・好転する材料が見当たらない。
		一般小売店【衣服】（経営者）	・客の間では買い控えの傾向が続いているため、今後も厳しい状況となる。
		一般小売店【カメラ】（販売担当）	・客はこれまで日々の買物の途中でカメラなどを購入していたが、今では休日に繁華街に出掛け、商品を見比べた上で購入する形に変わりつつあるため、今後も厳しい状況となる。
		一般小売店【菓子】（営業担当）	・ここ数か月は贈答品の販売量が落ち込み、来月も期待薄となっている。末端の小売店の状況が良ならない限り、当社の売上も上向かない。
		百貨店（売場主任）	・ヒットアイテムも見当たらず、厳冬効果を期待する程度であるため、今後も厳しい状況となる。
		百貨店（売場主任）	・円高や株安のほか、雇用、年金、介護などへの不安感が消費マインドを抑制しているため、今後も厳しい状況となる。
		百貨店（売場主任）	・今年の冬は本格的に寒くなるため、防寒商品の動きが良くなる。ただし、円高で企業収益に悪影響が出るほか、デフレ傾向も続くなど、不透明な状況に変化はない。実用品は売れるとしても、消費者がファッション関連商品を積極的に買うとは考えにくい。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（企画担当）	・同業他社のリニューアルによる悪影響を懸念していたが、影響は軽微にとどまっている。今後は近隣にオープンする大型商業施設の集客効果に期待しているものの、全体的には厳しい状況となる。
		百貨店（企画担当）	・ファッション関連の動き次第となるため、今年の冷え込みに掛かっている。
		百貨店（営業担当）	・歳暮、進物品の特典付き早期受注を開始しているが、出足が悪く盛り上がり欠けている。
		百貨店（営業担当）	・富裕客の間でも買上動向の二極化が更に進んでいる。既に持っている物で十分なため、買い控えを行う客が増える一方、一部の顧客が高額品を購入する動きは更に増える。
		百貨店（婦人服）	・冬のボーナス支給が大幅増となって消費を押し上げる見込みは薄い。ファッション関連で爆発的なヒット商品が見当たらないほか、中国からの入荷が滞っている商品もあるため、先行きは不透明である。
		百貨店（サービス担当）	・クリスマスケーキやお節料理、福袋の予約は好調に推移するものの、1品単価の押し上げにはつながらない。また、依然としてヒット商材が少ないため、今後も前年売上の確保には苦戦する。
		百貨店（商品担当）	・客は無駄な物を買わず、買物に罪悪感を持っているような雰囲気がある。客単価は下がったままで、特価セールや割引がなければ購入につながらないため、先行きの見通しは厳しい。
		百貨店（売場担当）	・ニューミセスやミセス層、特選ブランドは比較的堅調であるが、ファッション売上の先行指標となるヤング層が不振となっている。
		スーパー（経営者）	・毎日のようにチラシが入るため、当店が入れた日は当店、他店が入れた日は他店へと、客が目玉商品を買って回っている。今後もこの動きに大きな変化はない。
		スーパー（経営者）	・円高が続いており、景気の先行きも不透明なため、冬のボーナスは減額となる可能性もある。また、高騰していた生鮮品の相場も低下し始めるため、販売点数の減少、1品単価の低下というダブルパンチとなる。
		スーパー（店長）	・当社、競合他社共に、好調な店舗が特に見当たらないため、今後も傾向は変わらない。
		スーパー（店長）	・来客数は回復したものの、客単価が悪いままとなっている。今後は寒波などで一時的に需要が拡大する見込みはあるものの、長期的には不透明である。
		スーパー（店長）	・もっと気温が低下すれば冬物商品への需要が増えるため、売行きも良くなる。
		スーパー（企画担当）	・冬物商品を含む年末の売上は前年並みと予測しているが、売上全体としては来客数の動きに左右される。
		スーパー（経理担当）	・年中で需要の最も盛り上がる年末商戦を控え、今年は前年よりも消費の回復感がある。ただし、ボーナスの支給動向や気温の変化に大きく左右されるため、先行きは不透明である。
		スーパー（販売担当）	・客の動きをみていると、チラシを競合他社と比較して、広告初日やクーポンの割増日、雨の日のサービスがある店など、うまく使い分けて買い回っている。今後もこの動きに大きな変化はない。
		コンビニ（経営者）	・季節的に来客数は多少減るが、現在の客単価を維持できるため、売上は大きく変わらない。
		コンビニ（店長）	・既存店売上は前年比で若干増えているが、たばこの販売減による影響が3か月は続く。
		コンビニ（店員）	・景気の上向き要素が見当たらない。
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー補助金の終了で購入予約が減っているほか、輸送関係の大型車の修理や車検予約も減少している。
		乗用車販売店（営業担当）	・エコカー補助金で客の購入時期を早めることはできたが、全体の販売量の増加につながったわけではない。先に刈り取ってしまった分、今後も反動減は続く。
		乗用車販売店（販売担当）	・円高の悪影響が徐々に出てくる。
		住関連専門店（店長）	・価格やサービス面での競争が激化し、薄利多売ではなく薄利多売の苦しい状況が長引いているため、短期間で改善することはない。

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
		その他専門店〔医薬品〕（経営者）	・今後も状況に大きな変化はない。ここへきて寒暖の差が大きくなり、風邪を引いている人も若干いるため、うがい薬や風邪薬、マスクなどに動きがある。
		その他専門店〔食品〕（経営者）	・天候の変化やアクシデントがなければ大きな問題はない。
		高級レストラン（支配人）	・季節変動で今月の販売量は3か月前を上回ったものの、客単価は下回っている。ただし、販売量も前年の水準は下回っているため、先行きの見通しは良くない。
		一般レストラン（経営者）	・8月以降は来客数が安定的に増えているため、今後も大きな変化はない。
		一般レストラン（経営者）	・年末年始は宴会が入る日と入らない日の差が大きいものの、全体的には来客数に変化はない。
		一般レストラン（スタッフ）	・円高に伴う輸出企業の業績悪化により、景気に悪影響が出てくる。現在の外食産業の好調はあくまで外部要因によるもので、景気回復に支えられたものではない。
		一般レストラン（スタッフ）	・現状のまま横ばいで推移するため、全体としては大きく変わらない。
		一般レストラン（店員）	・客を呼ぶための様々な努力も行っているが、客足が伸びる気配はない。
		スナック（経営者）	・今月は付き合いの長い客が多少来店した程度であり、先行きの見通しは厳しい。
		観光型旅館（経営者）	・エコポイント制度が縮小となるため、消費が旅行に向かう期待もあるが、その気配がみられない。
		観光型旅館（経営者）	・年末にかけて忘年会シーズンとははるはずが、まだ予約のない状態であるため、先行きの見通しは暗い。
		観光型旅館（団体役員）	・宿泊客1人当たりの消費単価、宿泊単価が前年比で97%、総売上も91%と悪い状況であるため、先行きの見通しは厳しい。宿泊費以外の消費が大きく落ち込んでいる。
		都市型ホテル（支配人）	・日中関係の動きに左右される部分が多い。国内消費が増加するにはまだまだ時間が掛かる。
		都市型ホテル（マネージャー）	・客室部門は円高の影響で、外国人観光客の動向が不透明となっている。宴会部門の予約状況もほぼ前年並みであるため、状況が大きく変わる要素は見当たらない。
		都市型ホテル（営業担当）	・宿泊は予約が間際になって大きく動くため、稼働率はある程度まで伸びる。ただし、旅行代理店経由の安価なビジネスプランの比重が大きいため、売上の増加にはつながらない。一方、一般宴会は同窓会の増える時期となるが、開催規模や予約件数が減っており、厳しい状況となっている。
		旅行代理店（経営者）	・政治、経済の閉そく感が強い。円高を活かして海外旅行を伸ばすしかないが、年末年始の予約の動きは鈍い。
		旅行代理店（広報担当）	・景気が不安定なため、客の消費マインドが良くなることはない。ただし、羽田空港の国際化が徐々に浸透すれば、今と変わらない程度の旅行需要は出てくる。
		タクシー運転手	・景気の上向き材料がまだまだ見当たらない。
		タクシー会社（経営者）	・消費者のライフスタイルが変化してタクシーが利用されないほか、法人でもタクシーチケットの利用が減少しているため、今後も厳しい状況となる。
		通信会社（経営者）	・これまでスマートフォン市場で出遅れていた通信会社が新商品を投入するため、市場では一定の盛り上がり期待される。ただし、各通信会社が代理店手数料を削減するという悪い材料もある。
		通信会社（企画担当）	・好転する材料が見当たらない。
		テーマパーク（職員）	・個人消費が回復傾向に戻る材料が見当たらない。健康保険料の見直し、消費税の増税といった家計を圧迫しそうな材料ばかりが目立つため、個人消費はますます圧迫される。
		観光名所（経理担当）	・人気の催しが近隣美術館で行われ、来館者が増えているため、当施設も飲食店を中心に売上が若干伸びている。ただし、美術館の催しは今月末で終了するため、それ以降は元の厳しい状況に戻る。
		その他レジャー施設〔飲食・物販系滞在型施設〕（企画担当）	・先行きには不透明な部分が多く、はっきりとした好材料がない。
		美容室（経営者）	・夏の暑さで体調を崩した客が多く、今は来客数が減っているものの、年末には戻ってくる。
		その他サービス〔マッサージ〕（スタッフ）	・今年は例年よりも暑い日が多かったにもかかわらず、来客数がかなり少なかった。これから寒くなると、更に来客数が減ることになる。

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
		<p>その他サービス〔生命保険〕（営業担当）</p> <p>住宅販売会社（経営者）</p> <p>住宅販売会社（経営者）</p> <p>住宅販売会社（従業員）</p> <p>住宅販売会社（従業員）</p> <p>その他住宅〔展示場〕（従業員）</p> <p>その他住宅〔情報誌〕（編集者）</p>	<p>・依然として景気の先行きが不透明なため、新たに生命保険の加入を検討する客は増えない。</p> <p>・安心してお金を使える状況ではないため、今後も厳しい状況が続く。</p> <p>・不動産の流通量が増える材料は見当たらない。</p> <p>・景気の回復材料に乏しく、当面は弱含みの推移が続く。</p> <p>・首都圏ではマンション分譲が好調と報じられているが、近畿への波及はみられないため、当面は現在の状態が続く。</p> <p>・新築住宅市場は住宅ローンの低金利が追い風となっているが、政府による新たな需要喚起策がなければ、勢いも徐々になくなっていく。</p> <p>・急激な円高で輸出関連企業の業績に影響が出れば、消費者の購入マインドも悪化する。</p>
	やや悪くなる	<p>一般小売店〔精肉〕（管理担当）</p> <p>一般小売店〔衣服〕（経営者）</p> <p>一般小売店〔家具〕（経営者）</p> <p>一般小売店〔花〕（店長）</p> <p>スーパー（店長）</p> <p>スーパー（店長）</p> <p>コンビニ（店員）</p> <p>衣料品専門店（経営者）</p> <p>衣料品専門店（営業・販売担当）</p> <p>家電量販店（経営者）</p> <p>乗用車販売店（経営者）</p> <p>観光型ホテル（経営者）</p> <p>観光型ホテル（経営者）</p> <p>都市型ホテル（スタッフ）</p> <p>競輪場（職員）</p> <p>住宅販売会社（総務担当）</p> <p>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）</p>	<p>・当地域は外国人観光客の増加による恩恵を受けてきたため、中国問題が長期化すれば状況は厳しくなる。12月という最需要期を迎えているものの、今は不安要素が非常に多い。生鮮関連では、この時期の予想が外れると大変な事態になるため、先行きが不透明な状況は本当につらい。</p> <p>・今冬は寒くなると予想されているが、これだけ異常な気候が続くと実際のところは分からない。寒くなれば冬物衣料の動きも良くなるが、気候が安定しなければ、景気が良くなることはない。</p> <p>・厳しい環境のなかで家具店を運営しているが、取引銀行が非協力的で困っているため、先行きの見通しは厳しい。</p> <p>・やっと気候が秋らしくなり、出荷量も安定してきている。価格が例年並みに下がれば業況も良くなるが、給料や冬のボーナスカットに対する不安も大きいいため、先行きの見通しは厳しい。</p> <p>・家電ではエコポイント制度の縮小に伴う駆け込み需要がみられる一方、衣料品には客の購買意欲が感じられない。1品単価は前年並みであるものの、販売点数の減少が非常に大きい。冬のボーナスも夏と同じく減額が予想されるため、消費は更に抑えられる。</p> <p>・雇用情勢に関する報道内容は依然として厳しく、急激な円高や株安も進んでいる。政府による景気対策も打切りや削減が増えているため、消費は一層厳しくなる。</p> <p>・寒い時期は来客数が減り、客単価も低くなる。また、値上げの影響でたばこを購入する客も減少する。</p> <p>・寒波が立て続けに来ない限り、冬物商品は売れない。</p> <p>・秋冬物オーダースーツの受注が過去にないほど少ないため、先行きの見通しは厳しい。</p> <p>・エコポイント制度が変更、終了するのに伴い、販売量が減少する。</p> <p>・年末に向けて消費を喚起する時期に入るが、円高で国内のメーカーは売上が減少するため、給与の悪化で消費も低迷する。政治も中国問題や政治資金問題などの課題が山積しているため、しばらくは景気も悪くなる。</p> <p>・平城遷都1300年祭が終わった後は、客の動きが今よりも悪化する。</p> <p>・これから2、3か月先は各種イベントが行われるほか、婚礼シーズンも到来する。また、忘年会やクリスマス、おせち料理の販売などで来客数が増えるため、売上の増加も見込める。ただし、改装工事費や空調などの各種修繕費が非常にかさむため、資金繰りが厳しくなる。</p> <p>・宿泊は、全体的な需要の減少に伴い、インターネット予約での値下げ競争が激しくなっている。忘新年会の予約が入ってくる時期であるが、例年よりも出足が悪い。</p> <p>・円高の直接的な影響はないものの、回復の兆しは全くない。</p> <p>・良い材料が見当たらないため、来月以降の契約目標を下方修正せざるを得ない。</p> <p>・金融政策に大きな変更はないため、円高が更に進み、所得も悪化する。</p>

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	商店街（代表者）	・11月に暖かい日が続いた後、12、1月に寒くなっても客の財布のひもは急に緩まないため、冬物商品の購入には至らない。	
		一般小売店〔貴金属製品〕（従業員）	・政治の混迷や株価の低迷により、状況は更に悪くなる。	
		一般小売店〔雑貨〕（店長）	・たばこの売上は、値上げの影響や健康志向の高まりもあって、今後ますます悪化する。	
		一般小売店〔花〕（店員）	・年末に向けて贈答用の高額商品が売れるものの、天候不良による原価高騰などで、ますます利益が出にくくなる。	
		スーパー（経営者）	・円高の進行や雇用不安、景気刺激策の終了といった悪い要素が重なっているため、先行きは悪くなる。	
		衣料品専門店（経営者）	・前年に続き、商店街で景観に配慮した看板の設置に関する調査を行ったところ、違反件数が前年比で10%増となった。売上の低迷に四苦八苦している様子が如実に表れているため、先行きの見通しは厳しい。	
		家電量販店（店長）	・エコポイント制度の縮小による需要の増加は11月がピークで、12月には減少するほか、来年1月以降は大幅に失速する。	
		乗用車販売店（経営者）	・エコカー補助金の終了後は、来客数、受注量共に激減しており、今のところは対策が全く見当たらない。	
		その他専門店〔宝石〕（経営者）	・エコポイント制度の家電ポイントが減少するほか、円高、株安も進んでいる状況であるため、今後は消費全体がますます冷え込む。	
		その他専門店〔宝飾品〕（販売担当）	・円高が更に進めば、景気の悪化懸念によって他店からの仕入注文も減少傾向となる。	
		一般レストラン（経営者）	・例年、年明けは客の財布のひもが固くなる。最初に削られるのは外食費であるため、先行きの見通しは厳しい。	
		その他飲食〔ジャズバー〕（店員）	・周囲で閉店が増えるなど集客状況が悪化しているため、先行きは悪くなる。当店でも時給カットを始めている。	
		都市型ホテル（総務担当）	・円高のほか、エコカー補助金の終了や中国の利上げなどの悪影響が確実に出てくる。今後、各企業は防衛策として冬季賞与の削減といったコスト削減を進めるため、デフレ傾向に拍車がかかる。	
企業動向関連	良くなる やや良くなる	木材木製品製造業（経営者）	・既存事業は非常に厳しい状況であるが、来年から開始する新規事業は良い展開となることが予想され、売上、利益共に良くなる。	
		化学工業（経営者）	・取引先の業種によって動きに差はあるものの、開発物件が増えつつあるため、今後は良くなってくる。	
		電気機械器具製造業（営業担当）	・引き合いが少し増えつつあるため、先行きはやや良くなる。	
		その他製造業〔履物〕（団体職員）	・これまで輸入品を取り扱ってきた得意先が、国産品に切り替える動きもあるため、先行きはやや良くなる。	
		建設業（経営者）	・これから年末にかけて小規模の工事が増えるほか、円高で輸入材料の仕入価格が下がる気配もある。	
		輸送業（営業担当）	・通販業界では低価格商品を武器に小規模企業も大きく伸びている。大手企業ももちろん伸びているため、しばらくは好調が続く。	
		金融業（支店長）	・取引先の建売業者では、年末にかけて建売物件を値下げするほか、住宅ローン減税や住宅版エコポイントなどの販売促進策により、一時的に売上が増える。	
		広告代理店（営業担当）	・気温が下がれば、年末に向けて需要が伸びる。	
		その他非製造業〔商社〕（営業担当）	・引き合い件数が増加しているため、先行きはやや良くなる。	
		変わらない	食料品製造業（従業員）	・製品のほとんどが国内向けであり、国内生産が中心のため、円高の影響もほとんど受けていない。一方、輸入原材料がもう少し安くなればよいが、逆に一部の商品で来年の値上げが決まっているため、先行きが不安である。
			家具及び木材木製品製造業（営業担当）	・配達量に変化はないため、今の状況が続く。
			パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・季節要因を除けば、顧客企業から増産の計画が聞かれない。
			出版・印刷・同関連産業（情報企画担当）	・企業関連の年末需要が動き出せば受注量も少しは増えてくるが、円高で輸出企業は厳しい状況にあるため、停滞したまま年を越す感もある。

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
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・取引先との会話では政治に関する話題が非常に多いなど、何となく閉そく感が広がっている。
		一般機械器具製造業（経営者）	・取引先の設備投資意欲がおう盛な状況は今後も続く。
		電気機械器具製造業（経営者）	・円高は製造業の業況に大きな影響を与えるため、しばらくは収益状況が厳しくなる。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・2、3か月先ではマンション関連で良くなる要素は見当たらないが、3月に建築の始まる物件の話も少し出てきている。
		建設業（経営者）	・円高や日中関係の悪化による悪影響が企業業績にも出てくれば、工事量も減少してくる。
		建設業（経営者）	・動きとしては今後もあまり変わらず、例年よりも少し悪い状況が続く。
		輸送業（営業所長）	・例年、年末は車が足りないほど荷動きが増えるが、この2～3年は収益が微減傾向となっている。
		通信業（管理担当）	・対中関係の動きによって景気が影響を受ける。
		新聞販売店〔広告〕（店主）	・折込収入の悪化で経費に余裕がなくなり、営業展開も思うようにできないため、先行きの見通しは厳しい。
		広告代理店（営業担当）	・広告の動きからは、景気の上向き兆しが見当たらない。
		司法書士	・前月と同じく案件数が少ないため、今後も厳しい状態が続く。
		その他非製造業〔機械器具卸〕（経営者）	・引き合いや見積依頼が減っているため、先行きの見通しは厳しい。
		その他非製造業〔民間放送〕（従業員）	・視聴率のアップにつながる大きなイベントがないため、今後も厳しい状況が続く。
		やや悪くなる	
繊維工業（総務担当）	・廃業する取引先が出始めている。中堅メーカーの廃業は業界の勢いを失わせるため、先行きの見通しは厳しい。		
化学工業（管理担当）	・今後も80円台前半の円高が続くと予想されるほか、米国経済の回復にも時間が掛かることから、先行きはやや悪くなる。		
プラスチック製品製造業（経営者）	・円高で輸出の減少が進むほか、年末商戦向けの生産も終わるため、プラスの要素があまり見当たらない。		
金属製品製造業（経営者）	・円高が止まらなければ、業界によっては国内メーカーが壊滅的な状態となる。		
金属製品製造業（総務担当）	・補正予算などによる公共工事関連の対策が明確になっていない。		
一般機械器具製造業（設計担当）	・今までは悪いなりに受注が確保できたものの、どの企業も中長期な見通しが芳しくないため、今後は厳しい状況となる。		
電気機械器具製造業（営業担当）	・円高の影響により仕事の量が減っている。		
電気機械器具製造業（経理担当）	・APECの開催に伴い、パチンコ業界では遊技機入替えの自粛が発表されたため、先行きはやや悪くなる。		
広告代理店（営業担当）	・11、12月の受注が前年よりも減少するなど、先行きの見通しが不透明になりつつある。		
コピーサービス業（従業員）	・中国では反日デモが今後も続くほか、レアアースの輸出再開のめども立たないため、今後の悪影響は避けられない。取引先には中国への進出企業が多いため、今後の取引への影響が懸念される。		
悪くなる		繊維工業（総務担当）	・所得の減少が著しいため、消費者の購買意欲が更に低下している。安い靴下しか売れない傾向は今後も続く。
		金属製品製造業（営業担当）	・円高の影響で、海外工場では現地調達動きが加速していく。
		電気機械器具製造業（経営者）	・取引先とのドル建て取引では利益が減少しているほか、円建て取引では値下げをしつこく求められているなど、先行きの見通しは非常に厳しい。自社ブランドの海外向け価格は円建てに変えているが、成約率は明らかに落ちている。
		電気機械器具製造業（宣伝担当）	・12月以降、エコポイント制度の還元ポイント数がほぼ半減するため、需要が鈍化する。
		不動産業（営業担当）	・大企業の造船部門が撤退するなど、当地域から企業の撤退する動きが続いているため、今後も賃貸事務所や店舗、賃貸マンションの賃料相場は下がっていく。
		その他サービス〔自動車修理〕（経営者）	・経済の先行きが不透明で、不安が高まっている。

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
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）	・エコカー補助金の終了や円高などの影響で、製造業務の求人動向が落ち着き始めているため、先行きの見通しは厳しい。
		人材派遣会社（支店長）	・販売やコールセンターなどの派遣依頼はある程度見込めるが、事務系の職種は引き続き厳しい状況となる。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・2、3か月先の見込みも悪いままであり、特に、医薬品や学校、電機関連の動きが悪くなっている。
		職業安定所（職員）	・地域の有効求人倍率は若干回復しているものの、職業訓練の修了者が増えたことで、新規求職者が少し増加傾向にあるため、先行きは楽観できない。
		職業安定所（職員）	・管轄地域の事業所からは、円高やエコカー補助金の終了、エコポイント制度の縮小などで先行きを不安視する声が多い。ただし、まだ大きな影響は出ていないため、当面は大きな変化はない。
		職業安定所（職員）	・新卒者雇用に関する政府の緊急対策として、正規雇用拡大を目的とした奨励金が創設されている。それに伴い、若年者向け求人の受理数は順調に増えつつある。
		職業安定所（職員）	・休業する事業所は減少しているものの、賃金が低水準のままであるため消費が伸びない。今出てきている求人は、新事業のための採用ではないなど、企業からは新たに雇用を増やす気配が感じられない。
		民間職業紹介機関（職員）	・日雇労働者数が減ったことで求人数も減るといった悪循環に陥っており、日雇市場の縮小が進んでいる。有効求人倍率がやや回復する傾向は続くものの、実質的な状況は変わらない。
		民間職業紹介機関（支社長）	・10月に入って下半期の採用計画を企業に確認しているが、採用を減らす企業や、中止するといった企業は少ない。期初計画どおりに採用を進めるといった企業が多いため、年内に大きな変化はない。
	学校〔大学〕（就職担当）	・今後の政府による雇用対策に期待したいが、全体としては今の状況が続く。	
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・急激な円高で企業の体力が弱まっていく可能性があり、しばらくは予断を許さない。
新聞社〔求人広告〕（営業担当）		・業績の良い企業は限られており、年度末に向けて支出の削減が必要と考えている企業が多いため、雇用市場の動きは当分低迷する。	
職業安定所（職員）		・円高で企業は海外生産の強化を進めるため、国内生産の縮小といった空洞化の加速につながる。	
民間職業紹介機関（大学担当）		・再来年3月卒の学生を対象とする採用活動が始まり、来年の新卒で採用できなかった卒がそちらへ流れる。今緊急に必要なのは円高対策や法人税減税といった支援策であり、一時的な採用者補助金などでは不安は払しょくできない。	
民間職業紹介機関（営業担当）		・製造業の不振による影響が出てくる。	
学校〔大学〕（就職担当）		・今年度の採用活動に対する企業の意欲が低下し始めており、先行きはやや悪くなる。企業の関心は来年度の採用へと変わりつつある。	
悪くなる	-	-	

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	競艇場（職員）	・来年1月には全国発売のレースがあり、売上金額の増加に期待が持てる。
	やや良くなる	スーパー（店長）	・広範囲からの集客が見込める。
		コンビニ（エリア担当）	・売上の前年割れが続いているが、そろそろ底打ち感がある。また近くに開通した道路の影響も、1年を経過したため薄れており、景気は良くなってはいないが、前年と比べると徐々に回復していく。
		衣料品専門店（経営者）	・円高の影響で輸入品が安くなる。
		衣料品専門店（店長）	・天気予報では12月、1月は例年より雪の量が多くなることもあり、ここに来てコートやブーツなどの動きが良くなっており、今後期待が持てる。

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（業務担当）	・エコカー購入補助金打ち切りの反動を現在もろに受けているが、今が底であり今後は緩やかに回復していく。
		通信会社（総務担当）	・年末に向け購買意欲が高まることから、特需が期待できる。
		通信会社（広報担当）	・今後冬春モデルの発表を機に、顧客動向はかなり激しくなると想定している。新商品、新サービスの内容にもよるが、商戦期に向かうことから若干は良くなる。
		テーマパーク（業務担当）	・秋の来園者、客単価の動きを踏まえ、冬季イベント開催による集客効果と来園促進が期待できる。
		その他サービス〔介護サービス〕（管理担当）	・介護報酬の加算など制度上売上増となる施策があり、対応を予定している。
	変わらない	商店街（理事）	・円高、政局への不安等の様々な影響があり、客との話でも景気が良くなる材料が見当たらないという声をよく聞く。
		商店街（代表者）	・暖冬が継続するため現状と変わらない。
		商店街（代表者）	・客、同業者、仕入れ業者のいずれからも良い話が聞かれない。
		一般小売店〔茶〕（経営者）	・景気の悪い状態が変わらず続く。
		一般小売店〔酒店〕（経営者）	・年末年始にかけて気分的に購買意欲が湧いてくるので、現状より悪化することはない。
		一般小売店〔印章〕（営業担当）	・スーパーの退去に伴い、駅周辺の店舗では集客力が低下し売上が減少するなか、当店では年賀状印刷等これまでスーパーの需要だったものの一部が増加し、全体的には横ばいである。
		百貨店（営業担当）	・ラニーニャ現象で厳しい寒さの到来が予想され、高単価のコートの動きが期待されるものの、価格に対する客の目も厳しくなっており、大きな伸びは期待できない。
		百貨店（販売促進担当）	・歳暮、クリスマスといった年度最大の商戦が近づいてくるが、賞与の減額報道も出てきており、大きな消費高揚は期待できない。また円高、株安は富裕層の購買にも影響を及ぼす。
		百貨店（売場担当）	・ミセス商材の売上が安定してきたものの、単価の低下傾向は変わらず、11月以降更に客の価格に対する反応が敏感になる。防寒、ギフト商戦も単価の低下傾向は変わらず、来客数が増えないなかで売上減が予測される。
		百貨店（購買担当）	・例年より動きが遅いものの、今年の冬は寒さが厳しいということで、コートやブルゾンを見に来る客は昨年より多く、ここにきて売上も徐々に伸びている。
		百貨店（売場担当）	・気温の状況次第で防寒ものの売上が大きく変動する可能性はあるが、現在のところはクリアランスセールが前倒しになるので、12月はそこそこで推移するが、1月に入って苦戦する。
		百貨店（電算担当）	・今年6月以降10月まで、5か月連続で売上が前年比マイナス4%前後で推移しており、地域格差、少子高齢化、職場減少などから判断して恒常的なものになっている。これらが将来不安を増大させ、消費が活発にならない。
		百貨店（販売担当）	・売上は前年を何とかクリアできている状況にあるが、内容は割引やセールであり、定価品の売上は前年を下回っている。これからクリスマス商戦を迎えても、客の消費マインドが大きく向上していくとは考えにくい。
		百貨店（営業企画担当）	・所得の目減り、特に冬の賞与の減少が予測され、消費に影響を与える。
		スーパー（店長）	・円高の影響で客の買上点数が大幅に減少しており、この傾向はしばらく続く。
		スーパー（店長）	・客単価は少しずつ上昇する兆しがみえているものの、来客数減少が数か月続いており、今後もこの傾向は変わらない。
		スーパー（店長）	・円高の影響が今後も続く。
		スーパー（経理担当）	・季節性の変動を除くと、上昇する要因を見つけにくい。
		コンビニ（エリア担当）	・年末年始の企業訪問によれば、中小企業では組織の縮小や人員削減などの目に見えない部分でのリストラなどによる発注先の減少があり、発注数量の低下につながる。
		コンビニ（営業担当）	・値上げの影響で客のたばこ需要が減少する。
		コンビニ（営業担当）	・禁煙者が増加し、来店動機が減る。
		衣料品専門店（経営者）	・新規の客がほとんどいない状態が続いている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（販売促進担当）	・これから冬場が本当の稼ぎ時であり、気温の低下やアウターの動き次第ではあるが、客は気温に敏感なので最高気温が20度を下がる日が続けば売行きは良くなる。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・気温の低下が遅れることにより、冬物衣料の販売期間が圧縮され、値下げロスの増大により販売単価が低下する。客の買上点数は変わらず増えない。
		乗用車販売店（経営者）	・円高による厳しい実態に対して政治が全く機能しておらず、良くなる見通しがみえないので現状は変わらない。
		乗用車販売店（サービス担当）	・新型車が投入されるものの大きさは変わらない。
		乗用車販売店（営業担当）	・今は新型車の投入などでにぎわっているが、実際の販売台数は低い水準で安定している。
		乗用車販売店（副店長）	・他社から新型車が発売になるが、市場を盛上げるほどの効果はない。またエコカー購入補助金のあった前年の実績割れは確実である。
		自動車備品販売店（経営企画担当）	・客の低価格志向と節約志向は強く、これから期待している冬期商品の販売の動きも良くない。実需を除くと厳しさは増す。
		その他専門店〔海産物〕（経営者）	・年内の予約状況が非常に良いので、年内は良い状態が続くが、年明けは悪くなる。
		その他小売店〔ショッピングセンター〕（営業担当）	・販売キャンペーンを行ったときの客の反応が悪い一方で、キャンペーンを行っていないときの反応は前年に比べて悪くない。
		一般レストラン（経営者）	・企業の接待がなかなか増えない。
		一般レストラン（店長）	・集客のためにランチの値下げをしばらく続けなければならないので、売上は変わらない。
		スナック（経営者）	・年末に向かうので少しは来客数が増加するが、減少分を加味すると変わらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・繁忙期でも芳しくない状態なので、これからの季節には期待できない。
		都市型ホテル（支配人）	・11月は婚礼が年間のピークを迎えるが苦戦しており、売上不振の原因となっている。また忘年会、新年会についても客単価が低迷し、売上減少の要因となっている。
		都市型ホテル（従業員）	・宿泊・レストラン・宴会の各部門の見通しは一進一退となっており、インフルエンザの流行で悪かった昨年比では良くなるが、11月から12月の繁忙シーズンに向けての活気に欠けている。
		都市型ホテル（総支配人）	・現在のところ新たな競合の発生はなく、宿泊部門、料飲部門ともに予約状況は前年並みの水準となっている。
		通信会社（社員）	・商品サービスなどの問い合わせに変動がない。
		通信会社（企画担当）	・客との会話に前向きな内容がない。
		通信会社（通信事業担当）	・加入キャンペーンなども低調で、問い合わせの件数の割に実際の契約までなかなか結び付かない。
		通信会社（営業担当）	・予約件数も伸び悩んでおり、状況に変化はない。
		通信会社（営業担当）	・昨年来デジタル放送移行に備えたデジタルテレビ購入や、アンテナ切替によるケーブルテレビのアナログ契約の解約が増加しており、来年7月までこの傾向は変わらない。
		テーマパーク（広報担当）	・冬のイベントに力を入れているので来客数が増える。
		美容室（経営者）	・年末を控え一時的には少し回復するが、景気が良くなることは考えられず、よほどのことがないと良くなることは考えにくい状況である。
		設計事務所（経営者）	・この短期間で状況が変わることはない。地方の経済悪化はますます進み、行財政の極集中打開策が一向に提示されず、ビジョンが描けない現状である。
		設計事務所（経営者）	・新築物件の引き合いが減っているなかで、リフォームも支援制度が充実してきたが、期待されるほどの動きを感じない。
		設計事務所（経営者）	・景気が上向き要素がない。
		住宅販売会社（従業員）	・来場数が若干減少傾向にあるとともに、単価も若干減少傾向にある。
		住宅販売会社（販売担当）	・夏場の展示場イベントへの来場者数の減少により、今後2～3か月は受注増を見込めない。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・人通りが少なく購買高もだんだんと低下してきている。来月には商店街にあった老舗店1店の撤退が決まっており、空き店舗率がさらに上昇する見通しである。

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
		商店街（代表者）	・ボーナス商戦ではあるが、政治や財政政策に対する不信感と、将来に対する不安感のため消費に向かわない。
		一般小売店〔酒店〕 （経営者）	・たばこの仮備も終わり、全体的に店の売上も減少傾向にある。何かきっかけがない限りは、相変わらず客の財布のひもは固いままである。
		一般小売店〔紙類〕 （経営者）	・地元住民の生活必需品の購入数量が増加しているが、経済状況が改善されてはいないため、再び減少することが懸念される。
		百貨店（営業担当）	・10月初旬の好調な出足がここへ来て大きく落ち込んでおり、この原因が分からないことから、今後については悲観的にならざるを得ない。
		スーパー（店長）	・他社との競合やスーパー業界の悪い状況が続くことから、良くなる様子が見当たらない。
		スーパー（店長）	・円高、人件費削減、各企業の生産性向上の動きが目に見えて激しくなっており、当然消費も冷え込みが予想される。競合先の販売促進策にも限界がなく、ポイント、価格などの競争が一層激しくなりそうである。たとえ来客数が前年並みでも、単価の低下傾向が大きく影響する。
		スーパー（開発担当）	・天候不良による農作物の不作、円高による不振等、地方の食品スーパーは周辺経済環境に大きく左右されるため、売上が好転することはない。
		スーパー（販売担当）	・1点の単価が低い上に買上点数が伸び悩んでいる。
		スーパー（管理担当）	・売上、来客数共に前年実績を維持しているものの、前月からは低下傾向にある。荒利高も同様の傾向が見られ、特に価格高騰が影響した青果部門の率が大きい。
		スーパー（営業システム担当）	・物価に安定感がない。天候不順による影響は年末まで続く。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・エコカー購入補助金が終わり先行きが厳しい。また経済の見通しが不透明だとする情報が多く、消費者の買い控え傾向が継続する。
		家電量販店（店長）	・家電エコポイント制度の期間は3月までとなっているが、11月が需要のピークとみており、それ以降は平年以下の販売量になるのではないかと懸念している。
		乗用車販売店（統括）	・エコカー購入補助金効果の反動で今期は大変厳しい状況となる。
		乗用車販売店（店長）	・先月に続き販売の伸び悩みが続いている。今後新型車とフルモデルチェンジ車を投入するが、市況が冷え切った現在はあまり期待できない。
		その他専門店〔時計〕 （経営者）	・株安、円高は地方にも影響し、人口減少、低所得が不景気に追い討ちをかけている。
		高級レストラン（スタッフ）	・これから先の予約状況が昨年と比べて減少している。
		一般レストラン（経営者）	・賞与を含め個人所得の低下は年末にかけてますます消費者の心に引っ掛かりを生じてくる。買う意欲も減退し、補助金がないなら買うのをやめるような雰囲気も生じる。どちらにしても個人所得に余裕の感じられる状態にならなければ、小さい出費ほど押さえられやすい環境には変わらない。
		その他飲食〔サービスエリア内レストラン〕 （支配人）	・昨年は年末年始の動きが良くなかったが、状況から見て今年も昨年より良くなる要素がない。
		観光型ホテル（支配人）	・忘年会、新年会の入込が悪い。合わせて円高の影響で地元企業の生産調整、外国人旅行者の減少などマイナス要因が多い。
		都市型ホテル（スタッフ）	・忘年会の予約件数が前年と比べてかなり悪い。企業へ訪問セールスをして忘年会はしないと答えるところが多い。
		タクシー運転手	・業界の特色かも知れないが、客の減少傾向が継続している。
		タクシー運転手	・全国的な減車の動きのなかで、昨年から全国的に10%程度の運賃値上げがあったが売上がプラスになっていない。
		テーマパーク（管理担当）	・入館者数も観光客数も伸び悩んでいる。今年3月の改装オープン効果が見えにくくなっている。
		ゴルフ場（営業担当）	・最近では予約の入り方が遅くなっているため、予約状況はあまり良くない。
		美容室（経営者）	・新しい店の進出で価格競争の激化が進んでおり大変厳しい状況である。また円高も進んでおり景気が良くなる要素はない。

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
		美容室（経営者）	・冬のボーナスや臨時収入を先取りしている客の話を多く聞いており、今後の効果が懸念される。
		設計事務所（経営者）	・発注減、受注金額減の傾向が続く。
		住宅販売会社（経理担当）	・分譲マンションの販売が多少好転しているが、マンション会社の倒産等は依然あるため、顧客の購入意欲は低下する。更なる景気対策が必要である。
	悪くなる	商店街（代表者）	・客が政治的、経済的な閉塞感や不安感を持っている。今後賃金は上がらず税金等の負担が増すことに対して、生活防衛のためにもものを買わないことに終始している。賃金が上がらない限りこれまでの販売不振や閉塞感が継続する。
		商店街（代表者）	・エコカー購入補助金が終了し、12月から家電エコポイントももらえるポイント数が減少するため、年末の販売増は見込めない。
		スーパー（財務担当）	・雇用環境の改善の兆しが見えず、個人所得の増加が期待できないため、低価格志向が続き売上の改善が見込めない。
		コンビニ（エリア担当）	・天候不順もあるが、政治の将来が明確にならないので、蓄えを十分に行う必要があり、消費には回らない。
		コンビニ（エリア担当）	・客が1日に自由に使える金額は変わらず、今後もたばこを買う客が、この値上げ部分の金額で他の商品の購入を抑制する傾向が続く。
		家電量販店（店長）	・家電エコポイント制度の変更により、当初12月を最需要期、次いで3月と予測していたが、11月がピークとなり、制度変更後の12月以降は需要が一段落する。特に1月以降はポイント減少のうえ、買換えのみポイント対象となるため、特にテレビの需要が落ち込む。
		家電量販店（店長）	・家電エコポイント制度も縮小となり、家電業界における動きは一段落する。しかしながら年内はある程度の需要は見込める。
住関連専門店（広告企画担当） その他専門店〔布地〕（経営者）		・単価の下落と来客数の減少が両方進行しているため、景気が良くなることはない。 ・政治も活性化しないし明るい材料がない。地方では大型店によって金が東京に持って行かれて回らないため、デフレは続く。	
旅行代理店（経営者）	・中国問題や景気問題などのすべてが影響し、旅行業界として最悪の状況である。		
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（経営企画担当）	・北米を中心とした海外向けの自社製品の売上について、長期間不振であったが、徐々に受注が入るようになり回復傾向にある。
	変わらない	木材木製品製造業（経理担当）	・住宅着工件数は回復傾向にあるものの、円高などによる将来の不安や懸念が本格的回復を妨げている。
		窯業・土石製品製造業（総務経理担当）	・鉄鋼向けの工事案件は生産期間が2、3か月の見込みであるため、この注文の生産期間は生産量が10月水準を維持できそうである。
		金属製品製造業（総務担当）	・3か月先までの見通しとしては、受注環境の好転や鉄原材料の高騰等はなく、現状のまま推移する。ただし一部の原材料を中国から商社経由で仕入れているため、当面の在庫はあるものの年明け以降の材料の入手と価格高騰が心配される。
		一般機械器具製造業（総務担当）	・受注量や販売量の動きに変化がない。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・受注単価の低下等があるものの、受注量は微増傾向であり、現状維持すれば後半期に期待が持てる。
		輸送用機械器具製造業（経営者）	・今後円高の状況が懸念されるが、現在のところ変わらない。
		建設業（経営者）	・取引先も厳しい状況にあり、今後の状況は変わらない。
		建設業（総務担当）	・変わらないと言うよりは、相変わらず先行きが不透明な状況である。
		輸送業（統括）	・当社の大口顧客は輸出が主体の顧客層が多く、現在の円高の影響により荷動きが落ちてきている。
		輸送業（運送担当）	・よほどの景気回復になるような施策でもない限り、地方においては回復は見込めない。
		通信業（営業担当）	・具体的な雇用政策、景気対策も行われていない現状がある。また円高にも歯止めがかからない状況である。
		金融業（業界情報担当）	・円高による輸出採算の悪化から、更なるコスト引き下げが懸念される。一方、新興国の需要は好調で、全体的には操業度が横ばい水準にある。

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
		金融業（営業担当）	・景況感は確かに非常に悪いが、それでも底に近いとの印象がある。個社別の売上を過去からみると、大きく売上が減少しており、これ以上の下げ余地は少ない。一定のペースとなる消費はなくなることを考えれば、景気の底に近くこれ以上の変化は少ない。しかしながらこれ以上の景気後退が発生し、消費停滞により地元中小企業の売上減少が続けば企業倒産が増加し、一層の景気悪化を招く恐れがある。
		会計事務所（職員）	・中小零細企業にとって円高の影響はあまり直接的には関係ないが、大手企業の下請であるケースが多いため、次第に受注単価の切下げの打診がされ始めている。
		コピーサービス業（管理担当）	・コピーだけの仕事は価格破壊も底で、新規設備を見合わせ人員削減もぎりぎりまで実施してもやっけていけないため、他の仕事にウェイトをシフトしていく同業者が目立つ。
	やや悪くなる	農林水産業（従業者）	・猛暑、海水温度の上昇で海の異変を感じる。今後もしけが多くなることから水揚げが減少する。
		食料品製造業（総務担当）	・計画外商品の売上伸長に対する措置が必要だが、繁忙期にあって設備的にも人的にも対応が難しく、アンバランスな状況にあり、今後の売上を懸念している。
		食料品製造業（業務担当）	・一番の売上がある年末の受注件数の落ち込みは通常月ほどではないが、前年比で数%のマイナスになる。
		化学工業（経営者）	・受注量の下方修正依頼がある。
		鉄鋼業（総務担当）	・急激な円高はこれまでの景気のけん引役であった輸出に大きな打撃を与えることになるため、下期後半の景気下振れを懸念する。
		鉄鋼業（総務担当）	・円高等の影響を受け、国内産業の空洞化が進み、国内需要、販売が減る見込みである。
		電気機械器具製造業（広報担当）	・受注が減少する。
		通信業（営業企画担当）	・今年度予算での設備投資案件は、昨年までの傾向から判断すると年内で落ち着く。しかしながら継続的に収入が見込めるサービスについての引き合いの伸びが鈍化している。
	悪くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・急速な円高の影響と世界経済の減速が日本経済の回復を阻害している。
		輸送用機械器具製造業（総務担当）	・受注は増えていない。
		その他製造業 [スポーツ用品]（総務担当）	・景気は良くなる点は何もなく、逆に悪くなる要素はいくらでもある状態であり、注意を払っていく必要がある。
	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（営業担当）	・すぐに良くなる兆しがなく、各企業の見通しを聞いてみるが良い材料はない。
		人材派遣会社（支店長）	・年未年始までの情報で景気の良い話が少ない。
		人材派遣会社（支社長）	・円高による国内製造拠点の海外シフトの可能性等、国内景気の先行きが不安定であり、積極的に人材採用を行うとしている企業が少なくない。
		求人情報誌製作会社（広告担当）	・先行きプラスとなる要素がみられない。例えば地場自動車メーカーからの外国メーカー資本の撤退により、関連する企業や人への影響が今後どのように現れるのかなど不透明である。
		職業安定所（職員）	・全体的に求職者数は減少、求人数は増加の方向であるが、求人はパート中心であり、9月は新規求人の半数以上をパート求人が占めている。一般求人については依然厳しい状況が続く。また当所管内には輸出関係の製造業が多く、昨今の急激な円高による影響が懸念され、楽観視はできない状況にある。
		学校 [短期大学]（学生支援担当）	・アルバイトの求人依頼が増加してない。
やや悪くなる		人材派遣会社（営業担当）	・製造業からの派遣依頼が現時点ではかなり不透明である。特に当地域の自動車関連では、当面の派遣需要が見込めない状況である。
		求人情報誌製作会社（支社長）	・円高の影響により製造業の求人が減少する恐れがある。
		新聞社 [求人広告]（担当者）	・自動車産業への依存が高いため、エコカー購入補助金の終了や円高の影響が懸念される。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・製造業では10月末頃までは短期納期の受注があり回復基調だが、急激な円高の影響で11月以降の先行きについて不透明感が強く、提出される求人は臨時求人が多く増えており、常用求人は少なくなっている。
		職業安定所（職員）	・製造業の製造工の求人が前年より増加したが、円高の影響による売上減少の影響で、今後は来年度の生産計画を立てていくうえで、雇用調整を検討する可能性がある。今年度の天候不順による野菜の高値などは、小売業での売上増加の要因とはならず、雇用も冷え込んでいる。
	悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・今後の受注予定がないとか、契約したはずの仕事が期日を過ぎててもいまだ発注されないなど、ネガティブな話を耳にするようになってきている。また製造業の経営者からこの年末に数社の同業者が倒産するだろうと聞かされている。こうした状況から今後も雇用は進まない。

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	スーパー（店長）	・自動車の補助金終了や、家電製品のエコポイントの付与率が減少する分、消費が食品に回ってくる可能性がある。気候が冷え込んでくれば、食品の売れ行きは良くなる。
		スーパー（店長）	・予想したほど生肉等の値上がりはなかったし、青果物の値上がりも元に戻りそうである。天候も良くなり、今後は冬物商戦が順調に推移していくであろう。
		衣料品専門店（経営者）	・客の購買意欲は良い。気候が寒くなれば更に良くなるであろう。
		通信会社（企画）	・テレビの地上デジタル放送化が本格化する。
		通信会社（管理担当）	・新商品発売に伴う需要が期待できる。
		美容室（経営者）	・年末は忙しくなる見込みである。
	変わらない	商店街（代表者）	・客の財布のひもは固く、秋物のスタートは苦戦している。このため、冬物はかなり厳しい状況が予想され、バーゲンセール時期は更に早くなる。
		商店街（代表者）	・社会情勢のなかで、良くなる材料が見当たらない。
		一般小売店〔乾物〕（店員）	・今後、良くなる材料も悪くなる材料もない。
		一般小売店〔酒〕（販売担当）	・先行き不安で、自分自身が購買意欲が湧かないため、世間一般的にも個人消費は低迷するはずである。酒類業界で景気の悪い話は全くない。早く暗いトンネルを抜けて欲しい。
		百貨店（営業担当）	・宝飾品や呉服等の高額品、また高感度衣料品の落ち込みが大きい反面、婦人靴等には動きが見られた。しかし、買上単価はいまだ低下したままである。
		百貨店（販売促進担当）	・ギフトシーズンに入るが、前回のお中元時期の販売状況を見る限り、景気が良くなるとは思えない。
		百貨店（売場担当）	・今の政治経済情勢をみると、景気低迷の可能性をはらんだ材料ばかりであり、家電などを除き消費拡大は考えられない。実際、物産展などの食品催事は好調だが、高級品や高額品の動きが悪い。
		スーパー（企画担当）	・消費を大きく左右する材料がない。
		コンビニ（店長）	・買い控えにより来店を控えていた客が戻ってきており、たばこの売上が順調に回復している。また、客は、商品に質を求めるようになっており、良いものであれば多少高くても売れている。この傾向が今後も続くであろう。
		衣料品専門店（副店長）	・一般に、2～3か月先は春物が出始める時期になる。暑い時期から冬物の需要がある方が良いが、最近では、シーズンに入ってからの着たい物を買うというスタンスになっている。
		衣料品専門店（総務担当）	・客は、先行きに不安を感じ、消費マインドは低下している。必要なもの以外は購入しないという姿勢が強く、今後も苦戦が予想される。
		乗用車販売店（従業員）	・今後は、エコカー購入補助金やエコカー減税が始まる前の状況より悪くなるであろう。自動車の買い替えを前倒しにした影響が大きく出る。
	乗用車販売店（役員）	・円高経済対策が決定していない状況下で、企業業績は不透明なままである。そのため、個人も購買意欲も減退している。	

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
		一般レストラン（経営者）	・業界では、さらに新規出店が続いている。また、冬季賞与がさほど望めないことなどから、今後の売上状況は厳しい。
		観光型旅館（経営者）	・旅行業界は今までが悪かったため、良くなることを期待している。しかし、良くなる見通しが付かない。
		タクシー運転手	・忘年会シーズンに入り、景気は少し良くなると思う。しかし、年を越え、冷え込みが厳しくなると客足が落ちる。
		タクシー運転手	・これから忘年会シーズンとなるが、今年は、地元水産業者の水揚げが前年比約15%減少しているため、客数の増加は望めない。
		通信会社（支店長）	・一部の客の買換需要はあるものの、景気が改善されない限り、大きな販売拡大には結び付かない。
		設計事務所（所長）	・建設の単価が下落したまま上昇する気配がない。
		住宅販売会社（従業員）	・商談数が減っており、それに伴い受注量も少なくなっている。
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・平日の客数・客単価が、わずかに減少している。
		百貨店（営業担当）	・前年、景気が悪かったため、冬季賞与は下落することが見込まれる。
		スーパー（店長）	・低価格を戦略にした競合店が増えている影響で、客数、客単価ともに減少傾向が続く。
		スーパー（人事）	・将来的な展望が、国にも地方にも見えてこない。エコポイント制度の変更後は、消費動向は低下するであろう。
		コンビニ（総務）	・たばこ増税により、持ち直しに時間がかかる。さらに、持ち直しても、元の状況より悪くなるであろう。
		衣料品専門店（経営者）	・円高などの影響で、経済情勢が不安定である。
		家電量販店（営業担当）	・テレビの需要は依然強いが、エコポイントの付与率が半分になると需要は落ち込み、買い控えも出てくるであろう。
		乗用車販売店（従業員）	・来年2～3月の決算期に向けて、売上は若干増加するであろうが、それ以降は全く予測できない。
		旅行代理店（支店長）	・9月前半の猛暑と10月後半の冷えこみの影響で、国内旅行の需要低下が懸念される。一方、円高により、海外旅行客の増加が続くであろうが、中国の反日デモ、ヨーロッパでのストライキ、インドネシアの災害等の影響が出る恐れがあり、不安感が残る。
		観光名所（職員）	・円高により社会情勢が不安定なことや、エコポイント付与率が半減することなどから、経済活動は悪化する。
		ゴルフ場（従業員）	・週末の予約状況を見る限り、景気は徐々に悪化していくであろう。
		競艇場（職員）	・11月は施設改善記念のGIレースが予定されており、仮設スタンドでの営業とはいえ、若干の売上増が見込まれる。しかし、全体的な景気はやや悪くなるであろう。
		美容室（経営者）	・引き続き節約志向が強い状況が予想されるが、年末に向け、消費意欲の向上を期待したい。
設計事務所（職員）	・補正予算による公共事業に期待しているが、多くは望めない。このため、地方の建設関連業の疲弊は一段と進むであろう。この不安感が払拭出来ない限り、好況感生まれにくい。		
悪くなる	衣料品専門店（経営者）	・先行き不安で、客は買い控えをしている。	
	家電量販店（店員）	・エコポイント付与率の減少や対象機種数の減少で買い控えが予想される。実際、客の声でもそういった意見が多い。	
	乗用車販売店（営業担当）	・10月は、店頭来客数が激減した。政府のエコカー購入補助金制度終了と共に、ユーザーの購買意欲は冷え切ってしまった。	
	住関連専門店（経営者）	・円高の影響が深刻である。また、失業者が多い状況下で、今後の消費動向は更に悪化するであろう。	
	その他飲食〔ファーストフード〕（経営者）	・景気回復の兆しが見えないため、外食による支出を控えるであろう。	
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	通信業（部長）	・年末が近づき、商品が動きやすい季節を迎える。予算に余裕がある企業は、年度の締めをにらみ、新たな投資に動く。このため、商談件数の増加が期待できる。
	変わらない	木材木製品製造業（経営者）	・3月頃までは、景気の状態は変わらないと思う。一戸建て、あるいは一戸建て分譲に関する動きは、現状のまま推移するであろう。
パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）		・例年、12月頃は年間売上のピークである。しかし、現状では、さほど売上が上昇するとは思えない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（経理担当）	・国内の一部地域において、受注を確保できているが、全国的には良くなっていない。
		建設業（経営者）	・民間に営業をかけても、反応が鈍い。
		通信業（営業担当）	・まだしななくの間、個人消費は低迷するであろう。
		不動産業（経営者）	・不動産業は非常に悪い状況が続いている。新築物件、あるいは新築の分譲マンションは売れ行きが悪く、事業用テナントの出店も急激に減少している。また、賃貸マンションの動きも悪くなっている。
		広告代理店（経営者）	・短期的にみて、印刷需要に大きな変化はない。
		広告代理店（経営者）	・客先に内需型企業が多いため、円高の影響は少ない。しかし、広告費の削減を続けている客先が多い。好材料は、金融機関のシステム変更に伴う周知広告が見込まれることがある。
	やや悪くなる	農林水産業（総務担当）	・農水産物の供給量が超過傾向にあり、価格が下がる方向に向かう。
		食料品製造業（従業員）	・納品先の販売実績が伸びないため、卸売価格低下の商談が進んでいる。
		繊維工業（経営者）	・9月まで受注状況は順調であったが、10月は減少した。原因は、消費者が不要不急のものを購入しなくなったからである。好調なのは観光客相手の小売業者のみである。
		鉄鋼業（総務部長）	・主要販売先が、円高により、アジア諸国への輸出製品の価格入札競争で敗北している。
		電気機械器具製造業（経営者） 公認会計士	・急激な円高により採算性が悪化している。 ・円高の影響を受けている取引先が多く、設備投資をしても、円高が収まってからという意見が多い。今後も、円高の影響を懸念する。
	悪くなる	電気機械器具製造業（経営者）	・日本の企業が、外国において厳しい価格競争に巻き込まれている。例えば、見積価格の4分の1は削られるという厳しい状況である。
		建設業（総務担当）	・公共工事は全く期待できず、リニューアルを中心とした少額受注を積み上げていくしかない。
		輸送業（統括）	・運賃値下げの申し入れがある。
		輸送業（支店長）	・同業他社の荷動きが低下している。また、荷主のコストダウン要請や、モ・ダルシフトの提案要請が増えている。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（営業部長）	・雇用対策予算の追加により、新規雇用創出サービスや新卒者及び若年層向けの支援サービスが活性化する。
		職業安定所（職員）	・月間有効求人倍率が、先月より0.04ポイント上回った。
	変わらない	求人情報誌製作会社（従業員）	・例年、年末年始は求人の動きが減る時期であるため、現在より求人数が増えるとは考えられない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・2～3か月先は、大河ドラマの影響で好調だった観光も番組終了で落ち着きを取り戻すであろう。しかし、そもそも経済波及効果がさほど大きかったとは思えない。今後、低レベルでの安定傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・製造業の求人意欲が回復しつつあり、この状況が続くであろう。
	やや悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・基金訓練の開設の増加に伴い、この事業の収支状況は厳しくなる。また新卒、中途採用ともに、年末にかけて需要が低下するであろう。
		職業安定所（職員）	・円高が進展するなかで、企業は海外の生産拠点に移っている。また、国内の政治的不安が解消される見込みもないことから、雇用状況が安定するとは思えない。
		民間職業紹介機関（所長）	・例年より中途採用・新卒採用の求人数が激減している。原因は、円高や先行き不安などが考えられる。
		学校〔大学〕（就職担当）	・例年、年明け頃から、求人数は大幅に減少するため、現在求職中の学生は内定の見通しが立っていない。
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	商店街（代表者）	・来街者の様子から年末は大いに期待できる。総決算の12月に全力を尽くし、今後の道が開けるよう頑張る必要がある。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・宮崎では口蹄疫が終息し、町おこしのためのプレミアム付き商品券等が発行され、さらに使用期限が延長されて来年の1月まで使えるようになった。少し景気は良くなる。
		商店街（代表者）	・これから少しずつ寒くなり、年末商戦となる。客の様子から季節商材が動くことが期待できる。
		百貨店（営業担当）	・百貨店統合の効果で、客の買い回りが活性化し、周辺地区の商況に好影響を与える。
		百貨店（営業担当）	・衣料品に関しては単価の下落もあり、特に若者を対象とした商品を中心に厳しい状況が続いている。しかし、食品の売上が少し回復しており、11、12月は歳暮商戦となるため、ギフトの売上の伸長が期待できる。歳暮ギフトだけではなく、クリスマスギフトもあるため、需要は増える。
		百貨店（販売促進担当）	・秋冬商材に動きがみえ始め、客単価も上がっており、これからやや良くなる。
		コンビニ（販売促進担当）	・市内の夕方の交通量は以前からするとかなり多くなっている。良い物をより安く購入する客が非常に多くなったなかで、年末にかけてちょっと豪華にという傾向も若干出ている。今後、クリスマスケーキの予約には期待でき、若干ではあるが景気は上向きになる。
		家電量販店（総務担当）	・エコポイントや地上放送のデジタル化等の影響で家電に目を向ける客が増えており、これから良くなる。
		乗用車販売店（従業員）	・年を越せば、エコカー購入補助金制度終了の記憶が薄れ、客の動きは良くなる。
		乗用車販売店（管理担当）	・エコカー購入補助金制度終了により、その反動減が年内は続く。年明けは需要期に入るため、現状よりはやや良くなる。また、エコカー減税はもう少し続くため、それを訴求しながら、新車販売、中古車販売を勧めていけば良い。
		自動車備品販売店（従業員）	・地上放送のデジタル化により車載用地上デジタルチューナーやカーナビの買換えが増える。
		住関連専門店（店長）	・今年は冷え込みそうなので、現在くすぶっている冬物商材が爆発的に売れる。
		その他専門店〔コーヒー豆〕（経営者）	・これから年末にかけて気候的にも寒くなり、コーヒー等の温かいし好飲料の売行きが良くなる。11、12月、特に12月は1年のなかでも売上が多い月であり、やや良くなる。
		その他専門店〔書籍〕（代表）	・年末商戦に入るため、やや良くなる。
		その他小売の動向を把握できる者〔ショッピングセンター〕（支配人）	・特殊要因ではあるが、入居しているビルの大型店舗の入替りで、来客数の増加が期待できる。
		高級レストラン（従業員）	・忘年会シーズンとなり客の動きがあるため、例年通りやや良くなる。
		旅行代理店（業務担当）	・年間の最大需要期にあたり、例年通り売上が伸びる。
		タクシー運転手	・今年の冬は寒くなるという天気予報もあり、寒くなれば少しは乗降客数が増える。
		ゴルフ場（従業員）	・11～1月の予約数は前年以上に伸びている。中でも、大きなコンペが目立っている。全体的には、会社のコンペや地区のコンペの人気が出ているものの、プレー代金を交渉される等、客単価は伸び悩んでいる。しかし、入場者数が増え、若干ながら見通しは明るい。
		ゴルフ場（支配人）	・ゴルフのベストシーズンであり、天候にも恵まれ、平年並みで気温はやや高めとの予報であるため、年末に向けて忘年コンペ等が増える。
		理容室（経営者）	・11月後半から12月は、正月を目前に需要が増え年間で売上が若干増える時期であり、例年通りである。また、ダンピング対策を実施しており、その効果が期待される。
		音楽教室	・ボーナス商戦に期待できそうな客の動きが多々ある。
		設計事務所（所長）	・病院等民間企業にも耐震診断の通知がよく行き届いており、問い合わせが多くなっている。半公共的建築物での問い合わせもあり、今後、景気は若干良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・夏が非常に暑く、客の購買意欲はずっと抑えられていたが、現在は落ち着き、少し良くなっている。これがずっと続くかは非常に疑問であり、特に季節商材の売上はそれほど良くはない。客の様子をみると、必要な物は購入するものの、プラスアルファの購入をする客はまだまだ少ない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		商店街（代表者）	・中心商店街でイベントを開催しても、催し目的の来街者が多く、購買にはつながっていない。商店主の結束だけではどうにもならない。商店街組合も脱会者が続出している。
		一般小売店〔青果〕（店長）	・以前のやや良いムードには戻っているが、購買意欲が劇的に上がっている状況ではない。青果物の相場が高く、厳しい面もある。
		一般小売店〔茶〕（販売・事務）	・不景気の影響が強く、茶の販売も厳しい。今後の予測は全くできない。
		百貨店（売場主任）	・全体的に景気に関する明るい話題がなく、消費者の購買意欲を喚起する要素が見当たらない。
		百貨店（営業担当）	・月末に開催されるクレジット催事での新規入会や売上は好調である。お得な買物に敏感な姿勢は継続しており、化粧品や正価販売品の衣料が好調である。また食品でのカード利用者も増え、ポイントの累積や金券への交換、利用も増加している。
		百貨店（営業担当）	・口蹄疫終息宣言後の中心市街地での客の動き、当社の買上動向は回復の兆しが依然としてみえない。今後県知事交代も予測され、県自体の経済の状況が非常に不透明である。
		百貨店（営業企画担当）	・悪化する要素も良くなる要素もない。円高の影響で海外製品を購入するという傾向もない。
		百貨店（売場担当）	・特別に売上が落ちる要因はないが、客単価、1品単価がここにきて安定している。ただ、婦人衣料品の動きが気になる。特にミセス系は天候要因にかなり左右される状況がみられる。また、高額商品が売れない状況が今後続く、それが全体の売上に大きく影響する。ちょうど3か月先はクリアランスの時期であるが、大きな変化はない。ただ、京都、北海道等の物産催事は、前年比2けた以上のかかなり高い伸びを示している。食品も、今月は前年比104%と高い伸びを示しており、良い様子も見受けられる。
		百貨店（営業企画担当）	・円高の進展や株価の停滞、政府の指針等から、景気回復はまだ先である。売上は前年比5%減の厳しい状況が続く。
		百貨店（業務担当）	・気温が下がり、秋本番を迎えたら、状況が好転するのを期待したいが、これまで落ちた売上を取り返すことはできない。機会ロスはそのままマイナスとなっていくため、今後も動向は好転しない。
		スーパー（経営者）	・国際問題や国内問題、円高、為替の問題と不安要素が多く、購買に悩む客の姿をよく目にする。
		スーパー（店長）	・10、11月は端境期になるため、客は購買を辛抱し、買い控えを行う時期となり、例年通り少し厳しくなる。
		スーパー（店長）	・食品は前年比120%前後で推移しているが、衣料品の買い控え傾向がみられ、寒くならない限り、苦戦が懸念される。これといった政府の思案もないため、流れは変わらない。
		スーパー（店長）	・今後、各種エコポイントの見直し等が予定されており、消費マインドは年末にかけて落ちることが予測され、先行きは不透明である。食品を支えてきた青果物の相場も少し落ち着いており、消費量が増えても単価が下落するため、売上は期待できない。円高によりクリスマスを目前にブランド品等の需要は伸びてくる。
		スーパー（店長）	・円高やデフレ傾向が改善されない限り、消費者の節約志向が続く。今後もこの厳しい状況が続く。
		スーパー（店長）	・歳暮ギフトや年末にかけて出費がかさみ、普通の客の財布のひもは固く、買い控えが生じる。
		スーパー（総務担当）	・食料品以外の衣料品、住居用品については買い控え傾向が今後も続く。
		スーパー（総務担当）	・為替の急激な変動が今後も続くものと予測され、国内景気回復は今後も変わらず厳しい状況で推移する。所得、雇用環境共に厳しい局面から脱することはできず、消費低迷は当分の間続く。
		スーパー（経理担当）	・大きく消費が減退する要因は見当たらないが、期待するほどの回復の兆しもない。
		スーパー（売場担当）	・ディスカウント店の進出が多く、デフレの状況が顕著であり、景気はよくなるはならない。
		スーパー（業務担当）	・エコポイント等が何らかの形で消費者にインパクトを与えれば、それを起爆剤として景気が上向く。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の大幅な減少はしばらく続き、厳しい状況に変わりはない。景気が回復基調にならないと大きな変化は生じない。

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
		コンビニ（エリア担当・店長）	・周りの競合店も相変わらず売上は芳しくない。これから先も本部からの支援等がない限り、来客数も客単価も上がらない。天候にも左右されるが、あまり変化はない。
		衣料品専門店（店員）	・今年は寒いという天気予報も出ており、ダウンやコート等がよく動く。リアルファーも人気が高く、単価の上昇が見込める。
		衣料品専門店（総務担当）	・悪化する要素はあるが、良くなる要素は全くないため、このまま悪い状況が続く。
		衣料品専門店（取締役）	・1月はセールの時期で物の動きは良くなるが、3割引、月末には半額と利幅が低い状態になるため、総じて今月と変わらない。必要な物しか買わない傾向がここ2、3年続いており、厳しい。
		家電量販店（店員）	・猛暑が終わり急に寒くなっている。夏は暑く、冬は寒くというのが一番販売量が増えるため、期待できる。また、通年では12月の販売量が一番多いが、エコポイントの制度が変更になり、12月からは対象商品に付与されるエコポイントが半減するため、11月は前倒しの需要が見込まれる。年明けはその反動で販売量が減るため、トータルであまり変わらない。
		乗用車販売店（販売担当）	・エコカー購入補助金制度により需要の先取りをしていたため、需要は当然落ち込む。良くて前年並みといった厳しい状況が続く。
		乗用車販売店（総務担当）	・国内の経済状況に大きな変化がなく、自動車販売は、今月同様大変厳しい状態が2、3か月先も続く。
		その他専門店〔書籍〕（店長）	・現在の上向いた傾向がそのまま続くこと期待する。ただ、異常な円高でこのまま推移すると厳しい状況に逆戻りするかもしれない。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・11～12月に賞与支給があり、消費に期待したいが、将来に対する不透明感を感じている客の話を聞いており、貯蓄にまわす客が多くなる。また、家電エコポイントの半減を目前に駆け込み購入を考えている客の話も聞くので、家電関係の消費が期待できる。
		その他小売の動向を把握できる者〔土産卸売〕（従業員）	・各種指標の景気が良くなっても、それを肌で確かに感じとれるほど上向かないと、土産等の分野の動きは鈍いまま推移する。
		高級レストラン（支配人）	・ここ数か月の来客数、客単価はほぼ横ばい傾向にあり、今後この状況が続く。
		高級レストラン（専務）	・周りをみても、商売が本当にうまくいっている企業はますます少なくなってきた。希望や展望がみえない。
		スナック（経営者）	・各種イベント等の施策を行っているが、手ごたえがなく、我慢の時期である。今後この状況が続く。
		観光型ホテル（スタッフ）	・客から景気が良くなる話も出ず、実感もわからない。ただ毎日が過ぎていく感じであり、この変わらない状況が続く。
		旅行代理店（従業員）	・今年の年末年始は長期の休みが取りにくい日並びであり、旅行は特定日の出発に集中している。出足は前年より良い。
		タクシー運転手	・例年ゴルフ客が増える時期であるが、今年は期待できない。
		タクシー運転手	・今月は一般的な客の動きは良かったが、会社関係の動きはあまり良くない。特に会社の交際関係が良くない状況で、今後この状況が続く。
		通信会社（営業担当）	・本心に順調で、伸びているという業種がなく、連鎖反動的に悪くなっている傾向にある。今後も厳しい状況が続く。
		通信会社（業務担当）	・11月は新商品等の話題で市場の盛り上がり期待するが、新商品待ちの買い控えも予想され、厳しい状況が続く。
		通信会社（企画担当）	・契約数が伸長する要因が見当たらない。
		テーマパーク（職員）	・クリスマス、年末年始等個人については例年通りの施策を打つが、法人に対応した施策は来期分であるため、2～3か月後でみた場合、状況は変わらない。
		競輪場（職員）	・景気改善につながるような材料が見当たらない。
		美容室（経営者）	・年末年始は商売が一番動く時期となる。景気は今よりは少しは良くなるが、何か政府の政策が欲しい。客の動向に注視する必要がある。
		美容室（店長）	・来客回数が少なくなり、余計なお金は少しでも使わないという雰囲気がある。今後この状況が続く。
		設計事務所（所長）	・現在の仕事の成果は2、3か月後に出るため、2、3か月の結果は今月と変わらない。
		住宅販売会社（従業員）	・低金利で土地が安いとは言え、景気の先行き不透明感から住宅購入は控えられる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	やや悪くなる	商店街（代表者）	・雇用環境に改善の見込みがなく、個人消費がこれから伸びていくとも考えられないので、今より更に悪くなる。
		商店街（代表者）	・今後の気温の低下による冬物商品の売上に期待したいが、景気の低迷、社会情勢等先行きに明るい話題が乏しいため、好転する材料が見当たらない。
		一般小売店〔精肉〕（店員）	・円高や企業の業績悪化等の影響で歳暮需要が悪化する。
		百貨店（企画）	・株安や円高に歯止めが掛からない中、コアターゲットである客層の配当等が減少するため、購買意欲はますます低下する。
		スーパー（店長）	・一度下落した売上の回復は容易ではなく、ここ半年間回復の厳しさが顕著になっている。周囲の価格競争が一段と激しくなっており、先行きは決して明るくない。
		住関連専門店（経営者）	・毎月のキャンペーンではそれなりの成果を上げているが、全体的に売上の減少は続いており、先行きは厳しい。同業他社も同様の不安を抱いている。
		高級レストラン（経営者）	・先月までは景気がずっと下向きであったが、10月終わりから11月にかけて休日に七五三や結納等、少しずつ予約が入っている。しかし急激に改善する様子ではない。
		その他飲食〔居酒屋〕（店長）	・32年間店をやってきて本当に楽しい商売だったが、この2年間で奈落の底に落ちるようなどん底の不景気となった。いつ決断したらよいか思案しているところである。客は毎日来るわけでもなく1年後、10年後に来るわけであり、一期一会の世界で頑張っているが、今岐路に立たされている。
		観光旅館組合（職員）	・行楽シーズンも終わり、雪等の影響で来客数が減る。
		観光ホテル（総務担当）	・宿泊は同じような厳しさが持続する。売上が増加するカギとなるのは宴会やレストランであるが、予約状況を見ると、前年に比べ悪くなる見通しである。
		都市型ホテル（スタッフ）	・円高が急激に進んでいることで、地元をけん引している大手製造業が生産ラインをコントロールする可能性が高く、厳しい状況である。
		都市型ホテル（副支配人）	・例年12、1月にある学校等の団体予約が少なくなっている。非常に厳しい状況である。
		タクシー運転手	・客の財布のひもが非常に固く、夜の人の動きもさっぱりである。そういうことから景気が良くなるのは難しい。
		通信会社（総務担当）	・アナログからデジタルへの契約変更の期間中は客の動きがやや良いものの、変更終了後は景気低迷、競争激化のなかで、身の回りの景気はやや悪化していく。
		その他サービスの動向を把握できる者〔介護サービス〕（管理担当）	・利用者が減少する傾向が強く、厳しい状況が続く。
		その他サービスの動向を把握できる者〔フィットネスクラブ〕（営業）	・新幹線の全線開通により、観光業に期待がもたれるが、今夏の口蹄疫被害拡大防止のための地元の催事等の中止や、観光客の減少による収入の減少の影響が尾を引いている。今後も厳しい状況が続く。
住宅販売会社（従業員）	・土地建物が動かないため売上が上らず、景気も良くなったという実感が無い。土地が動くには景気全体が良くなりえない限りどうしようもない。金も動かず先行きは低迷する。		
	悪くなる	衣料品専門店（店長）	・急な気温の低下により売上の向上を期待したが、店は閑散としており、さっぱりである。今後も厳しい状況が続く。
		衣料品専門店（店長）	・この冬の寒さは例年並みであるが、周りの景気が良くないので金を使う用途が限られてくる。特に、家電に買物が集中する。節約ムードが一段と加速しそうだ。
		家電量販店（店員）	・11月をもってエコポイント対象商品に付与されるポイントがこれまでの半分となるため、駆け込み需要が発生し、3か月先はエコポイント商品の冷蔵庫やエアコン等の反動減が確実にある。
企業動向関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	農林水産業（経営者）	・11月は冷凍食品加工メーカー向けの生産が必要期で、原料肉の引き合いが強い。ただ原料肉の不足感から大量輸入の話もあり、円高も手伝って避けることができない。来年はまた厳しい冬の時代に入りそうであるが、年内は良い。スーパー、居酒屋関連は12月の忘年会等を含め、一般消費では冬の鍋物等があり、かなり期待できる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		家具製造業（従業員）	・輸入商品は、イタリアを始めとする高級家具のヨーロッパ家具メーカーが日本向け輸出に対して前年比で伸びている。前年は海外からの営業はほとんどなかったが、今年は多数の海外からの営業がある。しかし国内の購買意欲は海外のメーカーが期待するほどお盛ではない。円高による輸入家具の割安感で多少売上の伸びがある。
		精密機械器具製造業（従業員）	・11、12月と部品材料投入数が増えるため、やや良くなる。
		その他製造業（産業廃物処理業）	・受注量の変動は小さいものの一時的な減産がなくなると共に、設備機能向上による多少の増産及びトラブルの減少による安定操業が望めるため、現状よりも良くなる。
		新聞社（広告）	・旅行や通信販売以外にも新聞広告への出稿は回復基調にあり、来年3月の九州新幹線全線開業を見据えた企業の広報活動が活発化する。
		農林水産業（従業者）	・不況により食肉関係は非常に伸び悩んでいる。今後人口の減少や高齢化等により、需要の拡大は期待できず、厳しい状況となる。
		食料品製造業（経営者）	・需要の多い時期であるが、天候不良による原料不足や品質の低下等により、例年より状況が厳しい。今後もこの状況が続く。
		食料品製造業（経営者）	・南九州への観光客数が減少しており、目立ったイベントもない現状では、少なくとも来年3月の九州新幹線全線開通までは苦戦が予想される。
		繊維工業（営業担当）	・日本経済の状況が悪く、衣料の消費動向が良くなる要因がない。中国に頼り過ぎの状況で繊維業は厳しい状況が続く。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・消費動向はいくらか変わってきているが、通常の商品だけでは売上の増加は難しい。新商品の研究を重ねて出していないと今後の売行きにつながっていかない。
		鉄鋼業（経営者）	・建設需要の指標となる住宅着工戸数や着工床面積は、前年同月を上回り回復の基調がみられるが、引き合いや受注量は相変わらず低迷しており、需要回復の実感は全くない。加えて原料価格の先行きが不透明なことから、小口当用買いに徹し、ますます市況は低迷している。
		一般機械器具製造業（経営者）	・引き合いは増加傾向であるが、様子見の客が多い。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連は全般的に順調に推移している。精密機械部品に関しても同様である。それほど大きな成長は望めないが堅実に推移していく。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・得意先の生産量をみて大きな変化はない。
		輸送業（従業員）	・年末に向けて商品の荷動きは例年通り良くなるが、今ほどの業界も二極化しており、すごく安い物が売れる地域がある一方で、すごく高い物が売れる地域もあり、平均するとこれまでと変わらない状況となる。どちらに重点を置いて製品を作っていくか悩んでいる会社が多く、現在の状況が好転する見込みはあまりない。
		輸送業（総務担当）	・荷動きの変化があまりなく、このまま推移する。
		通信業（職員）	・11月頃まで平成22年度事業の官庁工事が発注されるため、年度末まで引き続き情報通信分野の景気は良い。
		金融業（営業）	・取引先の建設業等で資金繰りのひっ迫がみられ、来年3月の緊急経済対策資金の期限までは借入の手段がありしの際が、その後は倒産の増加も予想される。また今後予定されていた自動車関連でニューモデルの生産が延期されており、当面は変化の要因はない。
		金融業（営業担当）	・資金需要は年末にかけて手元資金確保が大半である。現状では前向きな資金需要は各企業の計画では見受けられない。
		金融業（調査担当）	・設備投資やキャッシュフローのトレンドは大きく変化していない。また、これからも大きく変化する材料が見当たらないことから、今後の景気の方向性はさほど変わらない。設備投資は落ち込みが一段落したものの月間5兆円程度の水準を維持し、キャッシュフローは法人預金を中心にプラス年率が続いており、手元流動性確保の動きが続いている。
		不動産業（従業員）	・商業施設の売上が前年割れの状況が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		広告代理店(従業員)	・10月の新聞折込チラシの受注枚数は前年比97%と一向に上向く気配がない。不動産関連のチラシの受注が沈滞したままで、折込の主要な柱の一本が欠けた状態となっており、前年を上回る事は難しい。求人関連に多少増加がみられるが、まだまだ悪い状態のままが続く。
		広告代理店(従業員)	・マイナス要因はないので前年並みの売上が期待される。
		経営コンサルタント	・今の状況は急速に回復へ向かっていかない。したがって変動はない。
	やや悪くなる	金属製品製造業(企画担当)	・円高や失業率の高止まり、一進一退の日経平均株価等手詰まり感があり、景気の先行きは不透明である。光明を見いだせない状況が続く。
		一般機械器具製造業(経営者)	・円高や株価の低迷、企業の海外流出、内需の貧弱さ等々、周囲に悪化要因が多々ある。特に企業の海外流出は製造業に打撃があり、逆輸入により国内の仕事に更に影響を与える。
		電気機械器具製造業(経営者)	・円高の影響が出てきている。資材が高騰しており、加工にしわ寄せがくる。根本的な対策が必要となっている。
		建設業(社員)	・上半期で発注された工事の残りの20%が下半期であるが、今後に期待が出来る要因が見当たらない。補正予算で公共工事が発注されれば期待できるが、今は不安でならない。2、3か月後の繰越工事発注に期待するしかない。
		金融業(営業職渉外係)	・米国の景気にも陰りがみえ、円高、株安の進行は止まりそうにない。政府の対策も乏しく、取引先をみても景気が良くなる見込みは当面ない。
		経営コンサルタント(代表取締役)	・事業を縮小する企業が頻繁に見受けられるようになっている。今後も厳しい状況が続く。
		経営コンサルタント(代表取締役)	・現在の状況から大幅に悪化することはないが、景気対策であるエコカー購入補助金制度の終了やエコポイント制度の見直し等で、購買意欲が大きく減退する。円高等の影響で企業は厳しい局面に立たされ、消費者のマインドも落ちるため、総じて若干悪くなる。
その他サービス業[物産リース](従業員)	・一部活発な業種がある一方で、企業の設備投資への慎重さは変わらず、当面最低限の設備入替対応を行う企業が多い。政治や経済の先行きの見通しが不透明ななか、厳しい状況が続く。		
悪くなる	建設業(従業員)	・見積案件はあるが、競合多数によりなかなか受注出来ない。マンションの販売や公共工事の落ち込み等、当業界は今後ますます厳しくなる。	
	経営コンサルタント	・取引のある酒メーカーが資金繰りに追われている。このままでは倒産が相次ぐ。	
	その他サービス業[設計事務所](代表取締役)	・合併特例法の改正により、市町村は総合計画にも予算化しなくなっている。他の調査や計画も法律で義務付けられないと予算化しないようになっており、計画や調査を行うコンサルタントは今後も受注量の減少が予測される。	
雇用関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社[求人広告]	・メーカーからの求人が少しずつ回復傾向にある。
		新聞社[求人広告](担当者)	・今後、製造業等では直接雇用が進むことが予想され、企業の求人活動が活発化する。
		職業安定所(職員)	・円高による輸出産業への影響はあるが、求人の提出状況は前年同月に比べ改善がみられ、正社員の求人倍率が前年を0.05ポイント上回る等、明るい材料が増えている。
	変わらない	人材派遣会社(社員)	・今の段階では注文はほとんどない。業績が悪くて人手が欲しいという企業は全くなく、今いる人員で様子を見て、それで厳しければ直接募集をかけてみるとのことである。依然として様子を見る企業が圧倒的に多い。
		人材派遣会社(社員)	・社内では年末賞与の話も出ず、コストダウンや人員見直しの話ばかりが出ている。取引先からは求人依頼が何件か増えたが増員募集でなく人員入替が多い。
		人材派遣会社(社員)	・年末調整業務等の短期の派遣依頼は予想されるが、長期的な案件は少ない。
		求人情報誌製作会社(編集者)	・博多駅再開発の求人が活発になると予測されるが、どの程度波及効果があるのか読めない。
		新聞社[求人広告](担当者)	・九州地区は来春に新幹線の全線開業を控え、景気回復への期待は高いが、開業までここ数か月は様子見の感じがある。
		職業安定所(所長)	・求人は増加しているが、新規求職者も増加しており、ミスマッチが生じている。しばらくは、足踏み状態が続く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・新規求人数、有効求人数は共に改善傾向にあるものの、円高に歯止めがかからないことや補正予算を中心とした政府の緊急経済対策の効果もはっきりとみえないことから、しばらくの間は現状と大きな変化はみられない。
		職業安定所（職員）	・新規求人数をみると改善の兆しはあるものの、製造業への円高等の影響から先行きは依然不透明である。
		職業安定所（職員）	・前年が悪すぎたため、求人数は前年を上回るが、一昨年の水準に戻っただけであり、景気が良くなったとは考えにくい。
		民間職業紹介機関（社員）	・従来から派遣を利用している大手企業が派遣需要を再開していない。業務委託への切替えも依然地方まで浸透していない。
		学校〔大学〕（就職担当者）	・平成23年3月卒業予定者の内定状況が好転するような材料は見当たらない。人事担当者との話のなかでは、すでに平成24年3月卒業予定者に向けての話題が増えている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・正社員としての雇用は依然として厳しく、国の緊急雇用対策の求人ばかりが目立つ。これだと雇用対策が切れた時がどうなるか非常に心配である。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・企業サイドは、積極的に採用に動きにくい環境ではあるが、採用を途絶えさせたくないとの考えを耳にする。人事担当者にその傾向は強く、あとは経営陣の考え次第である。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・労働者派遣法改正への対応が更に強くなり、新規案件が減少する。
	悪くなる	人材派遣会社（社員）	・悪い要因はあっても良い要因はない。前期から上方修正し、黒字決算としている企業はほとんどが海外での売上が好調な企業である。国内の需要からは景気回復による雇用は生まれていない。
民間職業紹介機関（支店長）		・労働者派遣法の改正により需要は更に激減する。	

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	その他専門店〔書籍〕（店長）	・ここ3か月の売上を前年と比較すると、上昇傾向がみられるため、今後2～3か月もわずかながら上昇すると見込む。
		通信会社（店長）	・11月末から新商品が順次発売されるため市場に活気が出る。特に話題のスマートフォン関連商品の発売が多く、それを目当ての外国人の新規契約と日本人の機種変更が増えるとみられ、期待が持てる。
	変わらない	百貨店（営業担当）	・売上高で前年実績を超えてくる部門も出てきているが、全館的な来客数は回復しておらず、消費行動が回復してくるには、もうしばらく時間がかかると予測する。
		コンビニ（経営者）	・たばこ増税により節煙や禁煙をする人が増え、来客数減が考えられる。
		コンビニ（エリア担当）	・以前より回復はしているが、現状維持がやっとであると判断する。
		衣料品専門店（経営者）	・買上客数、回遊客数共に少ない。購買意欲があっても、全体的に買い控えの状況である。将来に対する不安があるのではないかとみられる。
		観光型ホテル（マーケティング担当）	・円高傾向が引き続き強いことや、羽田空港の国際化に伴い海外旅行への需要が高まってきている。各旅行会社の売れ筋やお勧めも海外旅行一色となっており、沖縄にとっては逆風となってきたため、やや悪い状況を抜け出すには厳しい。
		観光名所（職員）	・日本経済は、円高等で相変わらず厳しい状況にある。現在の政治経済状況では国内における雇用、内需の拡大、経済の回復は厳しい。県外入域観光客に頼る沖縄観光は、今後も厳しい状況が予想される。
		ゴルフ場（経営者）	・値段を落として集客していたが、全体的にみると値段の問題ではないようで、利用客数は前年比でダウンしてきている。今後も、前年より減少することはあっても増加する見込みが無いような節がある。
やや悪くなる	スーパー（企画担当）	・競合他社の新規出店が年内に2～3店舗予定されており、更なる競合激化が予想される。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	コンビニ（経営者）	・無駄な買物をする客が減っており、それに伴い、近くに小学校があるにもかかわらず子どもの買物も少なくなっている。
		コンビニ（エリア担当）	・たばこ増税後、たばこの売上が前年並みに戻るのには半年程度かかると見込んでいる。また、たばこ以外の商品の方が収益率が上であるが、それらの売上が前年比5%減で推移しているため、収益高は大きく低下する。今後もしばらく続くため個店の体力が弱まり、資金繰りが悪化する可能性も高い。
		商店街（代表者）	・インターハイ開催期間は関係者等の観光客は多かったようであるが、単価の面でプレーキがかかっている。年を追って景気が悪化してきており、特に中心商店街には同業者が多くなって売上が分散し、大変危機的な状況である。外周部の大型店に人が流れている。
		その他専門店〔楽器〕（経営者）	・売上は毎年減少している。それを乗り越えるために、長期的に経費を最小限に抑えて在庫処分をしながら、新規の商品開発や顧客の絞込みでリピーターを増やす方法を模索中である。
		その他飲食〔居酒屋〕（経営者）	・飲食業を取り巻く環境は市場の縮小、低価格競争、顧客の要求の多様化、法律の改正、就業労働人口の減少など、厳しくなる一方である。その厳しい環境を知ってか、採用広告を出してもなかなか人が集まらず、従業員にかかる負担は増える一方である。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	建設業（経営者）	・引き合い、問い合わせ件数の増加傾向が見られる。
	変わらない	窯業・土石製品製造業（経営者）	・工事予定案件の先行きが不透明である。
		輸送業（営業担当）	・エコに関する施策が終了となっていくなか、駆け込み需要後の消費の低迷が予測される。当然それに対し輸送品が減ることも予測される。
		輸送業（代表者）	・公共工事の施工時期で、当社の受注量も特に大きな変化は無いと考える。
		通信業（営業担当）	・前月は受注が増えている状況であったが、円高により顧客の警戒感を感じる。ここ3か月は発注量が鈍化すると予測される。
		会計事務所（所長）	・円高が進んでおり、また羽田空港の国際化により海外旅行が手軽になった感はあるので、観光分野での落ち込みがあるとみられる。
	やや悪くなる	広告代理店（営業担当）	・県内企業において、県や国のサポートが後押しとなり、東アジア、特に中国市場への販路開拓が積極的な状況にある。尖閣諸島問題に端を発した日中間の関係悪化は、少なからず貿易の業績へ影響するのではと懸念している。
	コピーサービス業（営業担当）	・受注件数が少なく、入札も参加企業数が増えてなかなか受注できない。	
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・月間有効求人において、増加傾向にあるも、依然として県外からの受求人数が減少しており、すぐには雇用改善が望めない。
		人材派遣会社（総務担当）	・派遣先からの受注案件の派遣期間は、長期よりも短期が増えてきている。
	やや悪くなる	学校〔専門学校〕（就職担当）	・例年だと年末から年明けに向け求人に動きが見られるものの、今年度は事前調査によっても採用を控えている企業が多く、例年並みの求人は見込めない。
悪くなる	-	-	