

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	旅行代理店（従業員） 旅行代理店（支店長）	・円高が続き、海外旅行が非常に伸びる。 ・団体、法人部門では2、3月に大型団体を予定しており、売上が例年に比べて非常に伸びる。また、いよいよスカイツリー開業の年ということでカウントダウンが始まり、3月には個人の販売も始まり個人旅行も伸びるため、良くなると確信している。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・東日本大震災の影響が落ち着いてきて、その反動で売上が少しずつ戻ってきている。普通は12月にはあまりない店の入替わりも、今年は意外と活発である。世界情勢や政治が混乱しない限り、良い方向に向かう。
		商店街（代表者）	・来年度の予算増で恐らく東日本大震災の内需が出てくるため、2、3か月以内には多少良くなってくると期待している。
		一般小売店〔文具〕（販売企画担当）	・来月以降の案件もある程度出てきている。大幅に増えているということではないが、徐々に良くなってきている。
		百貨店（販売管理担当）	・株価や金融情勢などの不安要素は存在するものの、コート等の身の回り品を中心に単価が上がっている現状から、一部の高額所得者ではなく一般消費者の購買意欲が回復基調にあることがうかがわれるため、やや良くなる。
		スーパー（総務担当）	・現状の天候、気温の状況から、寒さが続き雨が少なければ来客数が伸び、頻度性の高い物を中心に売れていく。3月の東日本大震災と件による衣料品等の売上減をカバーできる。
		乗用車販売店（販売担当）	・12月に入ってからエコカー購入補助金やエコカー減税の話も加わり、新型車発表の話も出ているため、それに対する受注が好調に伸びている。客の動きも良いため、やや良くなる。
		乗用車販売店（渉外担当）	・エコカー減税の継続、エコカー購入補助金の追加、ハイブリッド、プラグインハイブリッドの新型車発売等により来客増に期待し、販売増につなげたい。リッターカーが主流で売上単価等が低く楽観視はできないが、各メーカーとも販売促進費をかけての告知、提案活動が活発化し、市場を盛り上げていく。
		乗用車販売店（販売担当）	・トラックではエコカー補助金が出るのが決定したため、決して本来の景気が良くてトラックが売れるということではないが、新車の需要はそれを元に持ち直していく。
		旅行代理店（従業員） タクシー運転手	・業務性需要の復活で、やや良くなる。 ・年が明けて新年会、成人式、卒業式、歓送迎会等、行事が続くため、少しは良くなる。
		通信会社（総務担当）	・一時的、季節的なもので景気回復とは言い難いが、これから3月末ごろまでは転居が多くなる時期であり、通常であれば新規加入が増大するため、期待は大きい。
	その他レジャー施設〔ボウリング場〕（支配人） その他サービス〔福祉輸送〕（経営者）	・2012年を迎え新たな1年ということで期待を込めて、東日本大震災、欧州の信用不安、原子力発電所の問題等、様々なマイナス要素が一旦リセットされ、やや良くなる。 ・東日本大震災の影響で上期に納車が売上が上がらなかった状態から、生産の回復で順次納車できるようになっており、今までの受注残が売上に結び付き下期に集中する。通年ではやはり前期より若干マイナスになっているが、3月までは数値的には前年を上回ることが期待できる。	
	変わらない	商店街（代表者）	・東京スカイツリーが開業するまで、目立った景気浮揚要因が見当たらない。
一般小売店〔家電〕（経理担当）		・世の中の動向も不安定であり、良くなる理由が見つからない。	
一般小売店〔文房具〕（経営者）		・今月の状況を見ると、年賀状印刷が落ちたがその他の物でカバーしているため、それほど悪くならない。	
一般小売店〔祭用品〕（経営者）		・まだ東日本大震災の影響を引きずっているようなイメージがある。	
一般小売店〔酒類〕（経営者）		・年末から年始にかけて支出が増え、また進学、受験期にもあたるため、買い控えがある。	
一般小売店〔印章〕（経営者）		・東日本大震災の影響か、自分の身の回りにいつ何が起きるか分からない状況のなかで、必要以外の物はあまり購入しないという状況は変わらない。	
一般小売店〔医薬品〕（経営者）		・当社は今の状態を維持できると思うため、変わらない。	
一般小売店〔家電〕（経営者）		・客にいろいろ働き掛けても、購入意欲のある返事が返ってこない。	
百貨店（売場主任）		・新春の福袋、クリアランスは大きな期待を持てるが、それ以外のアイテムの動きは現在と変わらない。新年に対して景気向上するものが何もない。	

百貨店（総務担当）	・前年度の売上高を前後する状況が続いている。上回る月が多くなってはきているが、まだコンスタントに良くなっているといえる状況ではない。
百貨店（総務担当）	・国内にとどまらず世界の経済が不透明であり、また政治への不信等が見られるなかでは消費の低迷、景気の回復にはまだしばらくかかる。
百貨店（総務担当）	・企業では業績が少しずつ回復しつつあるとも聞いており、そういう意味では少しずつ景気が良くなる兆しもあると思うが、欧州の信用不安や極度の円高、株安、増税の議論があり、消費マインドがまた冷えてくる可能性もあるため、何ともいえない。
百貨店（総務担当）	・今後も株価は低迷し、電気料金の値上げなども控えており、先行き不透明な状況で財布のひもが緩むとは考えづらい。ただし、東日本大震災の影響による絆や家族愛で、オケーションについては客も重要視している状況がうかがえるため、対応をしていく必要がある。
百貨店（広報担当）	・秋口から好調だった100万円以上の高額品の売上が12月に入りブレーキが掛かり始めていることなど、富裕層の買物に停滞感が漂ってきており、先行きは不透明である。
百貨店（営業担当）	・気温に左右される冬から春物商戦になる。この状況で寒い冬が続いても、春の気温は「5寒2温」が例年の傾向であるため、2～3月にかけて不安が残る。トータルの売上は変化がない。
百貨店（営業担当）	・消費税増税の議論のなか、ますます財布のひもは固くなりそうである。景気動向も不透明さを増し、不要不急の商品は買い控え傾向が続く。ただし、前年は3月に東日本大震災の影響で大きく売上が落ち込んだことから、見かけ上は良くなる状況になる。
百貨店（営業担当）	・消費者心理は依然冷え切っているため、変わらない。
百貨店（販売促進担当）	・寒さ対策に加えて新生活、入学、卒業、セレモニーのオケーション対応ニーズが期待できるが、年明けのセール商材不足の懸念や、継続する日用品よりの雑貨苦戦が見られるため、このまま伸長傾向とは楽観視できない。
スーパー（店長）	・食に対する安心、安全という面では、福島第一原子力発電所の事故の問題がまだ解決されたわけではないため、客はなお一層、産地に対する厳しい目を向ける。3か月先の消費が今よりも良くなるとは考えにくい。
スーパー（店長）	・まだまだ予断を許さない状況に変わりはなく、年末年始の出費が今まで以上に生活にのしかかるため、楽観視できない。
スーパー（営業担当）	・将来に対する不安が非常に強い。特に、社会保障制度が今後どのような形になってくるかによって、景気にも相当な影響がある。
スーパー（仕入担当）	・来年も原子力発電所の不安、タイの洪水による輸入商品への影響、電気料金の引上げ等、家計を直接圧迫するような懸念材料が多くあるが、家族の絆をキーワードに、価値ある必要な商品には金を使う状況は変わらない。
コンビニ（経営者）	・年末にはケーキやおせち等で高額商品が動いたが、この現象が続くとは思わない。一部高額商品がなくなった後、売上が元に戻ることは明白である。
コンビニ（経営者）	・東日本大震災後、景気が少し悪くなるのではないかとずっと思っていたが、当店は順調に推移してきた。3か月後どうなるのか肌で感じた情報では、やはり悪い。しかし、これまでと同じように少し悪くなるが結局は変わらない感じがするため、客単価、来客数その他、総合的に見て変わらない。
コンビニ（エリア担当）	・客数の動きは横ばいであるため、変わらない。
コンビニ（商品開発担当）	・節分など商材の予約は、ほぼ前年並みである。
コンビニ（商品開発担当）	・持ち直した感が出ていることと、円高、欧州の信用不安など外的要因の影響が小康状態に入っており、景気的には横ばいである。
衣料品専門店（経営者）	・数か月前から価格戦略で、少し良い商品の量を増やしている。過去3か月の売上が好調なのはそれが原因だと思うため、このまま維持できる。
衣料品専門店（店長）	・東日本大震災の影響が残っており、まもなく1年がたつが復旧が進まない被災地などのことを考え、通常に戻すように努めつつも、消費、レジャーは控えめになる。
衣料品専門店（営業担当）	・季節的なものであって、不況感はまだまた続く。

家電量販店（経営者）	・エコポイント制度終了等の反動による低迷から少しずつ時間をかけて回復していくが、テレビ、レコーダー、カメラを中心に商品単価が予想以上に下落していることが危惧される。
家電量販店（統括）	・1～3月も今と同様の状況が続く。明るい兆しは4月以降である。
家電量販店（副店長）	・前年のアナログ停波による地上デジタル放送のテレビ需要が始まることとなり、厳しい状況は変わらない。
乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入っているが、販売があまり芳しくない。第4次補正予算でエコカー補助金が決まれば、それ以降は良くなるかもしれない。
乗用車販売店（経営者）	・エコカー補助金に客がどのように反応するか読めない。
乗用車販売店（総務担当）	・何となく停滞感が漂い、活気が無い。車の必要性が薄れている感がある。エコカー購入補助金の復活にかけたいが、円高、消費税の議論の行方が購買力を下げてしまっている。
その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・興味を引く商品や販売促進策がなければ客は来店してくれない。景気の影響というより、どれだけ上手な仕掛けができるかに尽きる。
その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・先行き不安が先行しており、消費購買意欲を向上させる理由等が見当たらないため、大きく変化することはない。
高級レストラン（店長）	・宴会予約の推移から、変わらない。
一般レストラン（経営者）	・12月23日までの前年比では10店舗中3店舗が100%を超え、2店舗は85%前後である。全体で100%超えが2～3か月続き、10店舗中6店舗が100%を超えるといったあたりが、良くなったといえる基準であるため、まだまだ厳しい状況が続きそうである。
一般レストラン（経営者）	・来客数は微増傾向ではあるが、風評、食の安全報道等ですぐに来客数に反映される状況は変わらない。
一般レストラン（店長）	・来年も外食や出費をなるべく控える状況になってくると思うため、来客数と単価の減少は変わらず続く。
都市型ホテル（スタッフ）	・宴会は新規宴会の取込がうまく進み前年の同時期を少し超えているが、相変わらず値下げ圧力が強い。レストランは女性客をターゲットに値ごろ感のあるメニュー情報を発信し、今年の後半同様に集客が進めば、今後大きく減少することはない。宿泊は周辺施設のイベントに左右されるが、前年より多いと情報を得ているため今後は増え、さらに周辺への企業の進出も少しずつ増加しているため、今後ビジネス客も予約が入ると期待している。
都市型ホテル（スタッフ）	・特に変動する要素が見当たらない。
旅行代理店（従業員）	・国内団体旅行の予約件数が伸びてこない。現在予約や問い合わせが入ってきている内容の大半が、来年4月以降のものになってきている。
旅行代理店（営業担当）	・新年の商品の申込に勢いが無い。
タクシー運転手	・とにかく先が不安という一言である。
タクシー（団体役員）	・契約顧客や一般客も、交通費等の経費削減や節約傾向は今後も続くと思うため、変わらない。
通信会社（経営者）	・ネット加入からテレビ加入へつながらる道筋が見えてこない。テレビの回復なしでは、ケーブルテレビ業界の更なる発展の見通しが立たない。
通信会社（経営者）	・ケーブルテレビでは地上デジタル放送化以降、新規加入者があまり増加しておらず、この先もこの状態が続く。
通信会社（局長）	・東日本大震災復興のスピード感の遅滞に加え、消費税増税問題もあり、景気回復要素に欠ける。
通信会社（営業担当）	・強力なコンテンツがなければ多チャンネル放送への需要は上昇しない。
通信会社（営業担当）	・転入居シーズンであり加入増となるが、解約も増えるため、サービス加入件数を保つには依然として厳しい状況が続く。
通信会社（営業担当）	・競合他社との価格競争が厳しく、苦しい販売状況が続く。
ゴルフ場（支配人）	・当ゴルフ場では来場者の多くが会員である。高齢で会員数が減少しつつあるため、今後も大きな収益は望めない。
その他レジャー施設〔アミューズメント〕（店長）	・年末商戦向けの売れ筋商材さえ売行きが鈍い状況となっており、ここ数か月の消費動向の回復はボーナス支給後の現在でも見えてこない。年末に差し掛かっている現状でも鈍い動向が急速に回復するほどの材料は、当面考えられない。
設計事務所（所長）	・混迷する政治及び世の中において、何が見通しできるか分からず、かなりひどい状態になると思うが、今までもそのようなものなので変わりはない。

	設計事務所（所長）	・前月と全く変わっておらず、年度内は期待できない。
	設計事務所（職員）	・どちらかといえば下降傾向に向かうように感じているが、予想される社会背景から変化があるとは思えない。
	住宅販売会社（従業員）	・年度末に向かって販売供給量が増え、また、決算期を迎える建売業者の大幅値引きなどが期待できるため、景気はこのまま、やや良い状況で変わらない。
	住宅販売会社（従業員）	・客の動きがまだ活発にはなりきっていない。
	住宅販売会社（従業員）	・見込み客が増加しないため、受注も横ばい状態が続く。
	その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・欧州の信用不安等いろいろあるが、急激に悪化するようなことはない。
やや悪くなる	一般小売店〔和菓子〕（経営者）	・東日本大震災以降、季節の行事等の利用がかなり落ち込んでいる。年末などの様相から考えると、需要は落ち込む。
	一般小売店〔家具〕（経営者）	・これから先は今よりもまだ悪くなる感じがする。消費税増税が決まれば増税前の駆け込みにより幾らか需要が増えてくるという期待もあるが、やはり悪くなる。
	一般小売店〔茶〕（営業担当）	・個人用のお茶などは良い物を飲みたいが、事業所用の飲物ではコスト削減が続く。お茶の担当者に現状より良い商品を勧めても、福利厚生費が削減されているため、飲物は各自で用意する方向性によって変わってきているとの声がしばしば返ってくる。
	百貨店（広報担当）	・消費が活性化するような事柄が出てこないし、ユーロ圏の問題や隣国との摩擦など国際的な環境も予断を許さないため、消費者は東日本大震災後から続く絆を合言葉に消費を抑え、家庭内、友人間などに限定された消費が続く。
	百貨店（副店長）	・欧州の信用不安、円高、消費税増税の議論などで、やや悪くなる。
	スーパー（経営者）	・12月は晴れの日が結構あり、そこで売上を上げている感じである。1～3月にもそれぞれ晴れの日はあるが12月ほどではないため、普段はなかなか厳しく、少し悪くなる。
	スーパー（店長）	・2、3か月先だと阪神大震災の17回忌、あるいは前年の東日本大震災の影響で防災関連商材の動きは活発になると思うが、現在の消費税増税の議論や将来の問題もあり、景気は落ち込んでいく。
	コンビニ（経営者）	・将来的な不安や消費税増税に関する議論により、客の消費性向は落ちる。
	コンビニ（経営者）	・様々なデータや周囲の様子を見ると、やや悪くなる。
	衣料品専門店（経営者）	・1年の中で最も需要の多い12月が過ぎ、バーゲン終了から春物に変わる時期で購買意欲が低下する。景気にかかわらず、あまり期待できない。
	衣料品専門店（経営者）	・増税、年金等のニュースには大変敏感で、買い方を見ていると本当に必要な物以外は安くても買わない。収入が減っている感覚が消費を引き締めているため、今後景気の上昇はあまり期待できない。
	衣料品専門店（経営者）	・今月、当地域ではプレミアム付き商品券を行政と一緒に買ったが、2年前には1日で完売したが今回は3分の2が売れ残った状態である。また広告を出してやっと売り切れた現状から、消費者の財布のひもが本当に固くなっていると感じるため、やや悪くなる。
	家電量販店（店員）	・ネット通販が加速するにつれ、販売店という小売業は閉店していく可能性がある。
	住関連専門店（統括）	・増税の議論等で、安心して消費できない状況がまだまだ続く。
	高級レストラン（支配人）	・来年上半年期の予約状況は、前年と比べるとかなり伸び悩んでいる。個人の利用は好調とはいえないが変わらず推移しているものの、業績が好調の企業もあるが全体的に沈滞ムードに入りつつある。
	一般レストラン（経営者）	・年明けの新年会の予約はやはり若干弱い。東日本大震災の需要などが一巡したという話も客から聞いているため、年明けは今より少し悪くなる。増税等いろいろな社会負担が増えるという議論が要因になってしまうようである。
	都市型ホテル（スタッフ）	・例年の動きに比べて直前に予約が入る傾向は変わらないが、特に2月以降の受注が停滞しており、先行きが不透明な状況である。現時点で先々の受注状況を見ると、前年比で大きくマイナスとなっており、例年開催案件の取り止めも目立ち、景気回復感はない。
	都市型ホテル（スタッフ）	・年末年始は一時的に利用が伸びたが、今後の政治不安や年金問題などにより、外食やレジャーに慎重になる可能性がある。また、外国人客の来日動向もまだ厳しい状況は続くと思われるため、やや悪くなる。

		タクシー運転手	・街の様子は、居酒屋は短時間で飲み放題というような究極の競争をしており、これからあまりよくなると思えず、消耗戦という感じである。
		通信会社（営業担当）	・客が収入の安定を不安視しているため、やや悪くなる。
		その他レジャー施設（経営企画担当）	・円高の進展や欧州の信用不安がもたらす日本景気への影響が懸念される。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・東日本大震災後、遠くから通ってくる小学生が少なく、相変わらず入ってこない。まだ景気が良くなる兆しは見えない。
		その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・現在の状況ではますます先行き不安が募り、経済状態は悪化する。
		その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・今年の冬期講習生の申込状況は前年比5%減である。東日本大震災の影響が徐々に出てきている感じがする。さらに消費税増税の議論により、ますます景気は後退する。
		設計事務所（所長）	・非常に仕事量が減っているうえに業者が多く、低価格競争になっている。
	悪くなる	一般小売店〔家電〕（経営者）	・商品がとにかく出ていない。大手量販店が商品の単価をどんどん下げて売っているため、客はどうしてもそちらと比べるようになってきている。1、2月は元々商品があまり出ない時期なので、かなり厳しい状態になる。
		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・広告を出しても目玉商品が売れるだけで利益が出ないため、悪くなる。
		一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・新店へ客が流れてしまうため、悪くなる。
		一般小売店〔茶〕（営業担当）	・風評被害により贈答品への利用が減少しており、売上が低迷しそうである。
		百貨店（営業担当）	・雇用、所得が伸びない状況で景気の先行きは楽観できない。
		衣料品専門店（経営者）	・明るい話題が無く、セールの動きを見ると盛り上がり欠ける気がする。夕方以降は商店街を歩く人数も大幅に減っている現在、更に寒さが厳しくなると不安要素が多い。
		衣料品専門店（営業担当）	・消費税増税の議論で、ますます買わない、売れない。倒産が増えるなか、どう生き残っていけばいいのか、小売店は大変心配な時期に来ている。
		その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・年末商戦が活況だった反動が来る。
		タクシー運転手	・消費税増税が議論されていることや、世界経済の不安定、東日本大震災の復興がままならない等で、タクシー業界も景気はしばらくの間は戻らない。
		その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・季節的な要因で景気が良くなると思ったが、来客数が減っているため、悪くなる。
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）	・欧州の信用不安等があってもよく分からないが、徐々に落ち着いてきているように感じるため、良くなりそうである。
		出版・印刷・同関連産業（所長）	・年末の動きが1月まで継続しているため、年度末まで引き続きこの状態を維持できれば、1年の出だしとしてはかなり前向きな状況となる。
		出版・印刷・同関連産業（営業担当）	・個人の店頭での売上については、月1本がせいぜいの象牙の印鑑は11月の3本に続いて12月も3本の受注があった。会社関係はやや不透明なところがあるが、個人需要は割と財布のひもが緩く、少し上向くと感じている。
		輸送業（経営者）	・例年2、3月は新学期を控え教科書、参考書等の取扱量の増加があるため、期待したい。
		金融業（支店長）	・東日本大震災の復興需要やタイの洪水関係の復興が若干上がり、公共事業も多少なりとも伸びていくと思うため、やや良くなる。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・来年2月から実施する物件で、利益率は低いが、久しぶりに大口の契約が決まっている。
		その他サービス業〔ビルメンテナンス〕（経営者）	・顧客の年度末に合わせ、スポット作業が増えることを期待している。
	変わらない	繊維工業（従業員）	・繊維業界は、毎年の気候に大きく左右される。来年に向けて低迷を続ける売上には大きく改善する兆候もなく、消費者はそれぞれが余るほどの衣類に買い控えが見えるなど、繊維業界にとって景気に改善の兆しは見えない。
		出版・印刷・同関連産業（総務担当）	・東日本大震災復興のための増税を考えると、この先景気が良くなる要素はない。
		化学工業（従業員）	・国内向け製品の受注は低調であり、海外向けも1、2月は受注が無い。復興による商品の動きにも影響はない。

	プラスチック製品製造業（経営者）	・円高の影響で輸出には期待が持てないが、内需関連の医療容器の受注に見通しが立ったため、大きな変動はなさそうである。
	金属製品製造業（経営者）	・受注価格低下に歯止めが掛からない。
	一般機械器具製造業（経営者）	・当社の客の7社のうち大きい所に関しては、4月以後は少し分らないが、3月までは現状で行くのではないかとのことである。
	電気機械器具製造業（経営者）	・景気の流れとしては相変わらずで、当分は引き続き流れていくと思うが、先行きの見通しは決して良くなる様子はない。来年もまた今年と同じような流れのもと、最小限の経費で事業を継続していく。手の打ちようがない状況である。
	その他製造業〔鞆〕（経営者）	・良くも悪くもないなかで安定してきており、これからもそういう状況が続く。
	建設業（経営者）	・既に悪いのでそれ以上悪くなりようがない。
	輸送業（経営者）	・小売業や外食産業において来客数が非常に少なくなっているという話を聞く。また、雇用関係の改善が見られていないことから、景気は非常に低調で推移する。
	通信業（広報担当）	・今の水準を更に上回るには、もっと景気に力強さがないと難しい。
	金融業（従業員）	・小売業やサービス業では、年末年始に向け売上の増加が期待されるのだが、消費動向が不安定で先行きに対する不安の声を聞く。
	金融業（役員）	・先行きは明るいという明確なメッセージが必要だが、具体的な動きはなく、けん引役も見当たらない。
	金融業（支店長）	・投資家はリスク商品を回避する傾向にあり、安定志向が高まっている状況は変わらない。
	不動産業（総務担当）	・今後も賃料の上昇は全く見込める状況になく、収益の改善は厳しい。
	広告代理店（経営者）	・単発で何か新規が出そうな空気はあるものの、今の基調が前年割れであるため、相殺したらイーブンとなる。
	広告代理店（営業担当）	・会社では2011年上期より売上が上がって赤字分が減ったが、来年の見通しはクライアントの状況がまだ読めないため、変わらない。
	経営コンサルタント	・3月に決算を迎える中小企業では、来年度の経営計画策定の準備に入っている。その前段階ともいえる経営環境の見通しでは、明るく見ている企業は極めて少ない。現状の悪さもさることながら、先の読みが難しい要素が多過ぎるというのが、多くの経営者の声である。
	税理士	・年明け好景気の兆しが欲しいが、良い材料は見当たらず、現状維持が精一杯である。
	その他サービス業〔警備〕（経営者）	・3月くらいまで今の売上が持続する見込みである。
	その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・先行きの不透明感が強く、取引先工場の稼働率が落ち込む心配である。よって受注量も厳しい状況が続く。
	その他サービス業〔映像制作〕（経営者）	・年度末を迎えるが、学校などの卒業関連の撮影が減少しているため、良くなる方向とは思えない。
	その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・年末商戦時期にもかかわらず、受注件数が思うように伸びていかない。今後も伸びていく要素が見当たらず、低調な景気動向が続いていく。
やや悪くなる	金属製品製造業（経営者）	・得意先に年末の挨拶を兼ねて来年の話を聞いたところ、大きな計画はなしとのこと、厳しい年明けになりそうである。
	その他製造業〔化粧品〕（営業担当）	・3月の期末まで厳しい状況が続きそうであり、やや悪くなる。
	建設業（営業担当）	・消費税増税の議論により、設備投資額の多い顧客は不安がって、時間がかかったり余分なコストが生じる場合が最近多くなっている。
	建設業（経理担当）	・東日本大震災の復興で公的な予算が東北に向かい、当地域の公共工事の補助金はあまり望めそうにない。民間工事でも、製造業の中小企業の受注単価は大手よりかなり下げられているようである。このような状況で、地域の中小企業からの受注はあまり望めそうにない。
	輸送業（所長）	・発注がある製品に対し、タイの洪水による被害で、製品が出来上がらない物が出ており、供給できない状態とのことである。徐々に回復傾向だが、まだ時間がかかるため、しばらくは厳しい。
	広告代理店（従業員）	・売上が前年比で減少傾向が続いているため、やや悪くなる。
悪くなる	出版・印刷・同関連産業（経営者）	・他社との競合は確実で、その分大幅な減収が予想される。

		金属製品製造業（経営者）	・円高が続き、中国の景気が落ち、国内での製造には海外と比べて費用が掛かり過ぎることなどから、国内での仕事量が減り続けているため、良くなる方向ではない。
		一般機械器具製造業（経営者）	・仕事量が極端に少なくなり困っているため、悪くなる。
		精密機械器具製造業（経営者）	・円高や、消費税増税の議論などの影響が大きい。復興需要、タイの洪水による設備関係の需要等が期待できるが、なかなか前に進まない。
雇用 関連	良くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・倒産や廃業は外部には見えず突然やってくるかもしれないため、油断せずに新しい年に向けて気を引き締めているが、いろいろな事業計画、営業所や支店の増設等の計画を聞いているため、全体を見渡すと明るい話題が多い。
	やや良くなる	人材派遣会社（営業担当）	・派遣求人は時期需要などを含めて新規採用を行う企業が出始めている。人材の流動化が活発化し始めており、派遣業界にとって景気回復の兆しではないかと感じているため、やや良くなる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・大手企業を中心に、新卒採用は短期決戦が予測される。うまく進展しない学生をフォローしたい中小企業の採用は長引く可能性が大きいため、予期しない予算が発生し、前半戦、後半戦と予算が膨らむかもしれない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・若干だが、求人広告量が増えてきているようである。
	民間職業紹介機関（経営者）	・委縮した気持ちから変化が見られ、徐々に経験者求人が増えてきている。成約率は高くないが動きは出てきているため、やや良くなる。	
変わらない		人材派遣会社（社員）	・電気料金値上げや、東南アジアに生産拠点を動かそうかというような話がいろいろな製造業で出ているため、日本の景気が良くなるとは思わない。
		人材派遣会社（支店長）	・年末年始に一時的に派遣を増やした企業も、2、3か月先には継続的に見込める状況ではない。
		人材派遣会社（営業担当）	・求人数、雇用数が増えてこそ回復すると思うため、先行きは変わらない。
		人材派遣会社（営業担当）	・長期的な採用数は横ばいだが、年末の短期採用で若干採用数が増えている。年内での終了数に対して年明けからの採用数が追いついていない。年度末も長期的な採用は横ばいと思われるが、短期的な採用は若干増えてくると期待できるため、現状と変わらない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・年間を通じて、保育士、看護師、介護士、美容師など有資格の求人は比較的多いが、製造や流通、飲食関連の求人、また季節的な臨時アルバイト、パートも思った以上に少ない。誰もが働ける職種が少ない傾向はしばらく続く。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・年末の特需のため増加はしているが、底堅い感じではないため、変わらない。
		職業安定所（所長）	・新規求職者数は確実に減少しており、新規求人数も堅調に増加しているが、将来への不安要因が複数存在することから、景気が今より良くなるとは思えない。
		職業安定所（職員）	・求人件数は増えていても求人内容があまり変わっていない感じであり、求職者が希望する職種の求人は一向に増えていないようである。
		職業安定所（職員）	・求人数はここ最近是非常に良い動向で右肩上がりになっているが、企業に聞くと円高及びその他のマイナス要因等は今後影響が出てくるかもしれないとのことである。このまま良くなり続けるとは思えないので、変わらない。
		職業安定所（職員）	・今月はタイの洪水による自動車部品関連の製造工場1社から休業の相談があった。雇用調整助成金の申請にかかる休業計画件数は前年比で10%ほど減少しているが、事業主には円高に対する不安が残っており、変わらない。
		民間職業紹介機関（職員）	・1月以降の求人計画に大きな変化が感じられないため、変わらない。
		学校〔短期大学〕（就職担当）	・合同企業説明会等の参加企業がない。また、当短大で平成24年度就職対応の学内企業説明会を開催しようと思って参加企業を依頼しても、採用計画が立たないので不参加とする企業が多い。
		学校〔専修学校〕（就職担当）	・次年度の採用状況を各社へ確認しているが、採用の復活や募集人員数の増加企業は目立って増えている状況ではなく、おおよそ今年度と同じ状況である。
やや悪くなる	職業安定所（職員）	・周囲に変化が出ていないため、やや悪くなる。	
	職業安定所（職員）	・景気動向の不透明感が強く、中小零細企業は採用について慎重な企業が多い。	
悪くなる		人材派遣会社（支店長）	・派遣、人材紹介共に受注数が落ちてきている。先行きの景況感から採用自体が減ってきており、今後も続きそうであるため、悪くなる。

求人情報誌製作会社
(広報担当)

・円高、欧州の信用不安など、全く景気が良くなる兆しが見えない。2012年になっても何がきっかけで上向くのか、全くイメージできない。