

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	家電量販店（統括）	・10～12月の3か月は、特需が期待できる。12月は3月以上の駆け込み需要が発生すると見込んでいる。しかし、その先の1～3月は反動があるので、下期については通期での判断が必要だと考えている。
		乗用車販売店（店長）	・新型車の受注増と補助金の駆け込み増により、先行きは良くなる。ただし、補助金が終わった後の反動を思うと非常に恐ろしい。
		旅行代理店（支店長）	・秋の旅行シーズンに突入し、法人客、個人客共に旅行の機会が多くなる。特に今年の場合は春先の旅行が思わしくなかったため、団体や法人については秋から暮れに掛けての旅行が多くなるように感じているので、先行きは良くなる。
やや良くなる		一般小売店〔家電〕（経理担当）	・家電のエコポイントは12月までなので、その間は少しは売れる。ただし、売れているのは単価の安い物なので、売上はあまり増えない。
		一般小売店〔文房具〕（経営者）	・来客数が前年度より増えており、品ぞろえによって売上も伸びているので、これから先も伸びるのではないかと考えている。
		百貨店（販売管理担当）	・来客数、販売数量の回復傾向が顕著になってきている。ただし単価の下落は続いている。
		スーパー（店長）	・広告の目玉商品の一極集中は相変わらずだが、客の購買意欲が徐々に上がってきている。以前と比べ定番価格の商品動向が確実に上向いており、季節催事についても単価を落とすことなく敏感に反応するようになってきている。
		スーパー（店長）	・ここ3か月は売上だけでなく、粗利益も順調に伸びてきている。今後もこの状況は続く。
		家電量販店（営業統括）	・引き続き8月上旬までは猛暑特需が続くと見ている。その後は、エコポイント終了の駆け込み需要をどのように取り込むことができるかが課題だが、販売数量を伸ばすチャンスであることは間違いない。
		その他専門店〔ドラッグストア〕（経営者）	・安定して暑いので、その余波で夏ばてや虫関連の商品などに期待できるが、ただ販売するだけではだめで、きめ細かいカウンセリングが必須である。
		その他専門店〔雑貨〕（従業員）	・夏期休暇に入る人も多く、旅行や買物なども少しずつ増えていく。
		高級レストラン（支配人）	・業種によって差はあると思うが、業績の回復している企業も多く、法人利用はやや回復傾向にある。
		通信会社（経営者）	・企業の業績が少し上向くにつれ残業代等も多少は良くなり、消費も上向く。
		通信会社（営業推進担当）	・駅周辺での休日来店が5%程度増えている。消費するために外出している行動の表れであり、実際の接客においても「不景気だから」と口にする客が減っている。
		ゴルフ練習場（従業員）	・8月は回数券販売のセール期間で毎年売上が上がる時期である。付帯するレストランの6月売上は前年を上回っているため、やや良くなっている。
		ゴルフ場（支配人）	・料金体系をある程度値引きした形に変えたため、3か月先まで予約を確保できている。
		設計事務所（職員）	・官公庁物件と異なり、民間物件では様々なリスクを抱えた状態で業務を行わなければならないため判断が難しいが、少なくとも緩やかに上向く傾向にある。
住宅販売会社（従業員）	・景気が良くなる要素があまり見当たらないが、新築分譲業者による土地購入が増えており、周辺エリアの新築分譲住宅の供給数が増えそうなので、周辺エリアが活性化し、一時的に景気が良くなるのではと期待している。中古物件は値下がりが続く、売主があきらめるケースも出てきており、買換え層が動きにくくなっている。		
住宅販売会社（従業員）	・マンション販売が回復してきているので、先行きはやや良くなる。		
変わらない		商店街（代表者）	・景気の良さにそれほど力強さを感じることもなく、状況的に大きな上昇曲線を描く要素に乏しいので、先行きも変わらない。
		商店街（代表者）	・この猛暑が続く、秋になって急激に温度が下がれば衣料品関係は非常に良くなるし、食料品も相対的に良くなるのではないかと考えているが、とにかく天気次第である。

商店街（代表者）	・今後の景況見通しが良くなるとは思えないと感じているため、客の財布のひもは固くなっており、買物に対する心構えも慎重になってきている。売上への影響は今後も続く。
一般小売店〔和菓子〕 （経営者）	・エコポイントや購入補助金が終了して大型の買物が無くなり、し好品などに回ってくればという期待感があるが、現在の消費の動きを見ると、一概に良くなるとも思えない。
一般小売店〔家電〕 （経営者）	・商品の売上等はなかなか伸びないが、エコポイントでは地上デジタル放送に切り替えるということで、テレビの売上は増加する。ただし、単価自体が下がっているため、前年の売上を超えるのは難しい。
一般小売店〔家電〕 （経理担当）	・夏の季節商品は終わるが、エコポイントは12月までであるので、テレビが駆け込み需要に入り、アンテナ工事なども出てくる。
一般小売店〔生花〕 （経営者）	・このところ気温が上がって暑いので、昼間は人が歩いていない。購買意欲も無いようなので、まだ暑さが続くと、このような状態のまま変わらない。
一般小売店〔衣料・雑貨〕 （経営者）	・7月は気温の上昇、猛暑と夏物バーゲンの前倒しで売行きが良いが、単価が低い方向にシフトしていくため、今後は苦戦する。
一般小売店〔印章〕 （経営者）	・現在のような異常気象が続くと、車で出掛けられる大型店へ集中し、分散型の商店街への集客はどうしても弱まってしまう。
一般小売店〔靴・履物〕 （店長）	・一般の給与と所得は上がらず、むしろ下がっている状態なので、当分景気は変わらない。
百貨店（売場主任）	・9月以降も残暑が続くという予報なので、秋物の動きに影響する。
百貨店（総務担当）	・依然として積極的な購買意欲は感じられない。
百貨店（企画担当）	・売上、来客数は下げ止まった感があるが、構造的な消費行動の変化への対応策はまだまだ明確でなく、先行きの不透明感は払しょくできない。
百貨店（広報担当）	・7月3週目から展開している秋冬物が順調に動いている。婦人ではドレス中心のスタイルからトップス&パンツへと変化しており、期待できる。紳士でも重衣料の先買いが見られる。ファッション顧客を先頭に購買意欲の戻りが感じられる。
百貨店（広報担当）	・参議院選挙時の消費税問題がくすぶっている。改正貸金業法が完全施行となり、消費者の資金流動性は低下し、消費意欲は減少する。これらに直接関係ない人々も雰囲気になされ、購買行動はより消極的になっていく。いずれにしろ、景気にプラスとなる材料は見当たらない。
百貨店（営業担当）	・政治不安、円高、株安等の経済的不安が払しょくされていないため、変わらない。
百貨店（営業担当）	・気温の高い日が続き、日傘、帽子、ハンカチ、機能下着等の服飾雑貨が好調である一方、食品全般が低迷している。景気は当分現状が続く。
百貨店（営業担当）	・デフレ傾向について急激に改善されることはないと思うので、前年より大きく伸びることはないが、婦人衣料関連に復調の兆しがみられるなど、急激に悪化するような要件も特にないため、現状の推移が続く。
百貨店（営業担当）	・エコカー減税などの影響もあり、大きな変化は望めない。
百貨店（販売促進担当）	・ヒット商品などが出ない限り、価格を抑えた消費動向は変わらない。
百貨店（営業企画担当）	・景気が好転するきっかけがない限り、個人消費は上向いてこない。
百貨店（店長）	・円高、株安により好調だった輸出が急激に後退、内閣支持率も大幅に低下と、明るい材料が何も無い。
百貨店（副店長）	・季節商材以外は従来と変わらず流れていく。
百貨店（営業企画担当）	・気候等の影響による部分も大きいですが、大きな変動はない。
百貨店（営業企画担当）	・秋物への興味も垣間見えること、本格的な暑さが到来していることから、晩夏物、秋物への期待感が高まっている。
スーパー（仕入担当）	・一品単価、客単価は戻らず、悪い状況は続く。
スーパー（仕入担当）	・競合各社によるナショナルブランド商品の価格訴求が続き、販売数の伸びが鈍化する傾向になっている。単価アップの施策を図っているが、客は低単価商品に流れてしまっている。

コンビニ（経営者）	・夏は夏らしく暑く、冬は冬らしく寒くメリハリが効いた天候になると店も商売がしやすく、客もその季節なりの商品を購入する。長期天気予報では9月も残暑が続くということなので、売上は安定していく。
コンビニ（経営者）	・良くなりそうな材料が見つからない。不安材料も結構ある。
コンビニ（エリア担当）	・今の状況は天候要因でやや良いとも感じられるが、天候が今後特に良くなるとも感じられないので、今のままで変わらない。
コンビニ（店長）	・土用のうなぎの取り組みについては、前年を超えたが、中元については、今一步である。年間祭事の取り組みを検証して、更に強化して地域と密着化を図るという方法をこれからも取り組んで行きたい。また、取り組んで行かないとなかなか難しい状況である。
コンビニ（商品開発担当）	・盛夏期間の拡大により若干消費が上向くと期待しているが、天候以外で消費が上向くような好材料が見当たらないため、景気が良くなるとは考えにくい。
衣料品専門店（経営者）	・行楽の季節になるが、客の話を聞くと、出費を抑えた旅行が多く、まだ回復している様子は感じられない。
衣料品専門店（店長）	・ここ何か月間が客の動向にさほど変化がないため、2～3か月先も大きな変化はない。
衣料品専門店（店長）	・大手企業では若干給与が増えてきているようだが、中小企業はまだまだなので、消費意欲が上がるまで時間が掛かる。
家電量販店（経営者）	・エコポイント効果も一巡して一服感が出てきている。その空いた穴を、エコポイント非対象商品で好調なパソコンやデジタルカメラで埋めたいと考えている。
乗用車販売店（経営者）	・整備は順調に入っているが、販売は前年の2割減となっている。賞与が出ているにもかかわらず販売があまり出ないのは、将来の不安から貯蓄に回っているからである。
乗用車販売店（販売担当）	・事業用車の環境助成金が7月いっぱい終わってしまうということで、8～10月以降については全く分からない状態であるが、景気については悪いままで変わらない。原油は高値安定で、公共投資もなく輸送量が大幅に減っている環境下では、トラック業界の需要は増えてこないで、良くなりえない。
その他小売〔ゲーム〕（開発戦略担当）	・年末に向け新ハード、デバイスの発売があり、市場の期待感が高まるかと思われたが、価格が高いことが判明し、トーンが低めとなってきている。
その他小売〔ショッピングセンター〕（統括）	・バーゲンセールにより来客数は増加しているが、客単価の下落傾向は続いている。セール後の動向を注視する必要がある。
高級レストラン（副店長）	・予約状況の推移をみると、先行きも変わらない。
一般レストラン（経営者）	・売上を上げるための対策をいろいろと実行しているが、客の反応はあまり良くない。周りの店舗の経営者からも良くなる話はないので、今後も良くない状況のままで変わらない。
一般レストラン（経営者）	・近くの免税店は中国人観光客などで常時にぎわっているが、現在、周辺の外食産業にはまだつながっていない。
一般レストラン（経営者）	・秋になるといろいろな会合や結婚式などでケータリングについては少し良くなるが、レストランへの来店客は少ない。
一般レストラン（店長）	・付近はオフィス街なので、特に目立ったイベント等もなく今後その予定もないので、集客にはかなり苦労する。
都市型ホテル（スタッフ）	・法人宴会は前年並みの人数を取り込んでいるが、単価を下げての取り込みである。レストランは6月に入ってから来客数の伸びが弱くなっているため、秋ごろに伸びているとは考えにくく、単価を下げての集客はまだまだ続くものと考えている。宿泊については催しの関係で団体予約の入込が前年を少しオーバーしているが、こちらも単価を下げての取り込みである。この傾向は続く。
都市型ホテル（スタッフ）	・プライダルは、オンシーズンである秋の予約が思ったほど伸びていない。単価の伸びも今一つである。
旅行代理店（経営者）	・例年であれば6月前半から7月後半に掛けて秋の予約が入ってくるが、今のところ予約があまり入っていない。
旅行代理店（従業員）	・昨年はインフルエンザの影響があったので確実な比較にはならないものの、先の受注状況が110～120%で推移している。一昨年との比較では90%である。
旅行代理店（従業員）	・企業業績の回復基調は確かにあるが、それを支える政治が安定しないので、相殺されて変わらない。

旅行代理店（従業員）	・参議院選挙も終わり旅行需要が増えそうな環境が整ったにもかかわらず、問い合わせだけで終わり受注には至らないなど、今一つ動きが鈍い。キャンセルも増えている。	
タクシー（団体役員）	・企業や一般客の節約傾向は今後も続く。交通費等の節約でタクシーを利用しないことに慣れてきた感じがしている。	
通信会社（経営者）	・営業強化をするものの、販売量の停滞は続く。放送デジタル化の波が一服の感じで、来年7月に向け最終の波が来るのも年末ではないかと考えている。	
通信会社（総務担当）	・社会全体で不景気感がぬぐえておらず、生活防衛をする人は減らない。	
通信会社（営業担当）	・利用料金が低いコースの契約数は引き続き堅調に推移することが見込まれるが、多チャンネルサービス及び利用料金が高いサービスはしばらく伸び悩む。	
通信会社（営業担当）	・他社との競合がより厳しくなることが予想される。低価格商品の比率が増加することにより、全体では低迷が続く。	
通信会社（営業担当）	・客が消費する傾向になく、貯蓄をしている。	
通信会社（営業担当）	・地上デジタル放送移行まで1年を切り、客の関心は高まっているが、新規加入が増加するのと同様に他社サービスへの乗換えも増加するので変わらない。	
通信会社（支店長）	・今後、スマートフォンの販売を中心に、新規、買換え共に販売量が堅調に伸びていく。	
通信会社（局長）	・大手競合との厳しい戦いは今後も続き、参議院選挙の結果による影響がどのようになるかも不明なため、決して安心できる状況ではない。	
パチンコ店（経営者）	・これだけ暑くなってきたので、もう少し涼を求めての来店があつて良くなるかと思っていたが変わり映えしていない。2～3か月後は落ちる可能性があるかもしれないが、なんとか現状を維持したい。	
その他レジャー施設 〔ホール〕（支配人）	・既に、秋公演のチケットを数多く発売しているが、どの公演も買い控えの様子で伸びが悪く、先が見えない。周辺の商業施設は大型施設の1人勝ち状態で、他の多くの施設は入居テナントの入替えや改修を図ったりして集客を促進しているが、まだ全体としては消費が復活しているとは思えない。	
その他レジャー施設 〔ボウリング場〕（支配人）	・日本の財政不安や政治不安が根強く消費者のマインドを冷やしているので、景気回復とはほど遠い状態である。	
住宅販売会社（従業員）	・戸建または土地を買おうという客はいるが、今年に入ってから土地等の仕入れができていないため、売る物件がなく、3か月先の販売量も今月と変わらない。	
住宅販売会社（従業員）	・来場者数が変わっていない。	
住宅販売会社（従業員）	・ユーザーの最終意思決定には相変わらず時間が掛かっており、集客状況も横ばいで伸びていないため、短期間で良くはならない。	
その他住宅〔住宅資材〕（営業）	・取引先の状況を聞くと、良いところは良いまま、悪いところは悪いままの状況で変わらない。	
やや悪くなる	一般小売店〔家具〕（経営者）	・1日2～3人しか客が来ない日もあるくらいで、客の求める価格帯も非常に低くなっている。今後もまだこの状況が続く。
一般小売店〔茶〕（営業担当）	・今年の夏は気温と共に湿度も多く、熱いお茶等の注文が激減し、冷たい麦茶やウーロン茶に移行し、販売額が減ってきている。この先も暑い日が続くと予想すると、お茶の売上維持は困難になってくる。	
スーパー（総務担当）	・夏季賞与において、昨年またはそれ以前を下回った形での支給がされている企業や周りの話をよく聞く。そういった生活給の一部としての賞与支給が、年々非常に少なくなっていることで、スーパーでの購買力も落ちている。必要な物は買うが欲しい物は買わないという状況は今後も続く。	
スーパー（営業担当）	・今月は梅雨明け後の猛暑の影響で商品の動きが活発であるが、基本的に客の財布の口は非常に固い。将来への不安も払しょくされていないので、今後も苦戦する。	
コンビニ（経営者）	・好天とセール頼りの現状なので、先行きは不透明である。	
衣料品専門店（経営者）	・夏物バーゲンの様子を見ても、客は財布の中身と相談しており、高額品については2～3割引ではなかなか購入しない。この状況はまだ続く。	
衣料品専門店（経営者）	・なかなか景気が良くなり、良い情報もないので、消費者も購買意欲がわかない。	

	衣料品専門店（営業担当）	・ 8、9月は衣料品は苦戦の月である。夏物の良い商品が少なくなりバーゲン価格での販売、それに加え8月末から秋の立ち上がりとなるが、残暑が厳しく、すぐには晩夏初秋物は売れない。売れる物は必ずあると考え、努力するしかない。
	乗用車販売店（販売担当）	・ 補助金制度が終わりに近付き、買換えの客も一段落して販売は伸び悩む。
	乗用車販売店（総務担当）	・ 補助金制度も9月で終結する影響で、9月一杯までは、かなり忙しくなるが、10月以降が恐ろしい。
	乗用車販売店（営業担当）	・ 補助金効果が無くなり、再び買い控えになる。エコカー減税だけの効果では、ユーザーのお得感は薄いようである。
	乗用車販売店（渉外担当）	・ 自動車業界が恩恵を被った補助金があと2か月となり、今までの新車受注で実績は出しているものの現在の受注は下降線である。また、前倒しでの購入は否めないで、一時的にはかなり悪くなる。
	住関連専門店（統括）	・ 経済の情勢や消費の動向等がまだよく見えない状況で進んでいるので、今後もまだ買い控えが続く。
	その他専門店〔服飾雑貨〕（統括）	・ 集客数は順調に推移するも、デフレ傾向のため商品単価、買上単価共に低迷しており、客数増ではカバーできない状況である。
	都市型ホテル（支配人）	・ 先々の販売量が前年より悪化している。
	都市型ホテル（スタッフ）	・ 結婚式の下見に来る客が減少しているため、成約件数にも影響が出てくる。
	タクシー運転手	・ 非常に安い飲み屋などが出てきており、乗客はかなり少なくなっている。タクシー業界も30か月連続のマイナスになるのではないかと非常に心配である。
	その他サービス〔保険代理店〕（経営者）	・ 先々の不安が購買意欲を減少させ、ますます買い控え傾向になる。小さな店舗は廃業し、淘汰されていく。不当販売店に集中し、その販売店すら過当競争で淘汰されていく状況である。
	その他サービス〔学習塾〕（経営者）	・ 塾そのものの単価を下げているので、人数は変わらないが売上の伸びは下がっている。景気が良くなる可能性はあまりない。
	設計事務所（所長）	・ この状態では明るい展望もなかなかない。
	設計事務所（所長）	・ 新築物件の情報が非常に少ない。土地が動いていないこともあるが、先行きへの不安からクライアントが計画を取り止めたり差し控えたりしている。
	悪くなる	
	商店街（代表者）	・ 良いところと悪いところがはっきり分かれているが、良いところもいつ悪くなるか分からない。
	一般小売店〔茶〕（経営者）	・ 仕入先、問屋、同業者、商店街の皆が、7月の後半から今までに比べて急に景気が悪化してきたと言っているため、先行きは悪くなる。
	一般小売店〔食料雑貨〕（経営者）	・ 個人の給与所得が増えるという期待感が持てないので、悪くなる。
	百貨店（総務担当）	・ マスコミの流すマイナス情報が消費者心理を冷やし、財布のひもを固くしている。
	衣料品専門店（経営者）	・ このまま猛暑が続くと来月よりの初秋晩夏の商材が不安である。また、夏物最終売出しはかなり値引きしても厳しい状況となる見込みである。
	乗用車販売店（経営者）	・ 補助金の終了後は反動で受注が落ちる。
	その他小売〔生鮮魚介卸売〕（営業）	・ 良い要素は何一つない。
	美容室（経営者）	・ 商店街で長年やっていた魚屋が店を閉め、続いて寿司屋も閉店し、段々シャッター通りになって悪くなる一方である。
	その他サービス〔立体駐車場〕（経営者）	・ 少ない来車数が更に減ってきているので、先行きは厳しい。
	設計事務所（所長）	・ 現在の受注額は前年度の1/3しか受注できていないので、先行きが不安である。
企業動向関連	良くなる やや良くなる	
	電気機械器具製造業（経営者）	・ 8月以降もそれなりに引き合いがあり、何とかかなりそうである。営業部門、製造部門共に少し活気づいてきている。
	建設業（営業担当）	・ 滞っていた分譲マンションの計画やビル計画が動き出している。土地オーナーも、資材の高騰や懸念されている消費税増税を意識して、設備投資を考え始めている。
	不動産業（総務担当）	・ 期待含みではあるが、大手企業から新規入居の打診がきている。ただし、入居に際しての賃貸条件が厳しいので成約するかは微妙なところである。

	その他サービス業 [ディスプレイ] (経営者)	・今後も問い合わせが増えてくると予想している。1つずつ確実に受注できるように努力していけば好転してくる。
変わらない	繊維工業 (従業員)	・消費者の関心は単価の安い衣料品に向いており、一向に高単価の製品には見向きもしない。
	出版・印刷・同関連産業 (経営者)	・著しく好転が見込める状況下にあるとは思えない。
	出版・印刷・同関連産業 (営業担当)	・法人関係は良くなっているが、来店客の様子を見ると、個人需要は横ばいかやや下向きで低調である。
	出版・印刷・同関連産業 (総務担当)	・外注費の削減のため、社内での作業量は例年より多くなっているが、低価格受注のため、利益的には変わらない。
	化学工業 (従業員)	・取引先からの注文単位が少量になっているが、在庫量は以前と変わらないとのことである。今後しばらくは少量の発注が続き、生産及び販売量の増加は見込めない。
	プラスチック製品製造業 (経営者)	・今後3か月の受注量は見通しがついていないが、スポット的な要素を含んでおり、楽観視は到底できない。
	金属製品製造業 (経営者)	・受注増、短納期により社内の残業時間が増加し、外注に頼る状況となってきた。ただし、夏休み後の見込みは薄い。
	一般機械器具製造業 (経営者)	・売上がこれ以下ではやっていけなくなってしまうという最低ラインを上下している。
	その他製造業 [靴] (経営者)	・当社が狙い目としている商品は特別に高い物でも安い物でもなく中間層のところであるが、その中間層の景気が良くなければ財布のひもも緩まないの、すぐどうなるということはない。
	輸送業 (所長)	・会社全体の営業報告を聞くと、特に新しい動きはなく、苦戦しているとの事である。したがって2~3か月ぐらいでは特に変わるような事は無い。
	通信業 (広報担当)	・デフレを克服しない限り、内需の力強い成長は見込めない。
	金融業 (渉外・預金担当)	・商品サイクル等が早く安定的に受注することが難しい状況で、継続的な動きではないという取引先が多く、全体的には変わらない。
	金融業 (役員)	・円高による輸出の減少と、政治の不透明感から資金需要が低調である。
	金融業 (支店長)	・中小企業の売上は上がっているが、短期的な受注であって、それ以降の先行きは見えてこない。9月まではなんとかつなげるが3か月以降先はあまり変わらない。また、中小企業金融円滑化法で融資の元金据置き等が行われている影響から、当分は今の景気が続く。
	広告代理店 (経営者)	・状況的には今月と変わらないという意味で、どちらともいえない。要するに、悪い今期との比較で悪い状況が維持されるという意味である。
	広告代理店 (従業員)	・特別、売上増の要素はないが、減少の可能性も見当たらない。
	税理士	・良くなる材料も無いが、これ以上の悪化もない。
	経営コンサルタント	・改善の要素が見当たらない。
	経営コンサルタント	・自動車、省エネ、環境関係が伸びているものの、中小企業への影響は小さい。
	社会保険労務士	・良くなるという要因が見当たらない。
その他サービス業 [ビルメンテナンス] (経営者)	・新規事業を立ち上げているが、実績が出るかどうかは未知数なので、現状維持が精一杯になる。	
その他サービス業 [情報サービス] (従業員)	・供給戸数の大きな伸びがないと通信設備の投資にもつながらないため、厳しい状況が続く。	
その他非製造業 [商社] (営業担当)	・客先の様子から判断すると変わらない。	
やや悪くなる	プラスチック製品製造業 (経営者)	・7月は受注、売上共に若干増えたが、景気回復の方向に向かっているという内容には思えない。2~3か月先はまた少し悪い方向に戻るのではないかと考えている。
	金属製品製造業 (経営者)	・政治的に日本の将来の展望が読みにくく、大企業は投資を控えているような様子がある。計画があっても価格面で相見積等により相当苦しくなり、安い仕事となってしまふ。
	金属製品製造業 (経営者)	・中国向けをはじめ現地生産現地組立になるため、現在は忙しいが、日本国内が忙しくなってそれに伴う生産が起これなければ、一時的な忙しさを終わってしまう。

		電気機械器具製造業（経営者）	・現在の景気の状況が上向いていくような経済条件というのは大手の一部を除いて全くない。また、季節的要因での一時的な景気以外で一般産業や製造メーカーに需要拡大の様相は全く見受けられない。
		建設業（経理担当）	・工事件数が少ない、予算がない、ないない尽くして、景気が上向くとは思えない。
		輸送業（経営者）	・例年の傾向ではあるが、夏期休暇による稼働日数の減少と、8～9月に予想される猛暑による販売低下が大変懸念される。
		金融業（支店長）	・中小企業金融円滑化法に関連した条件変更により事業は継続しており、景気回復の兆しも若干見え始めてきている。新たに受注確保できた場合、運転資金を増加する必要があるが、今後の資金調達はやや不透明で、これをスムーズに調達できるかが事業継続への鍵となる。
		不動産業（経営者） その他サービス業〔廃棄物処理〕（経営者）	・空室増大、客の激減で苦戦する。 ・先行きに対する不安定要素が大きく、低迷状態がしばらく続きそうである。
	悪くなる	出版・印刷・同関連産業（所長）	・年末に向けて業績回復を見込みたいが、どのクライアントもかなり慎重な状況で価格交渉も限界点まで達している。良くなる状況は見えない。
		建設業（経営者）	・大手の景気は戻りつつあるが、中小企業は薄利多売で、減産見通しから今後は悪くなる。9月に二番底と考えている企業も多い。
		輸送業（総務担当）	・荷主の今の計画では減産での推移となり、増産は当面見込めない。出荷量は激減しており、他社の仕事をもらっているが、量が少なく単価も下がっている。資金繰りが非常に厳しい。
		その他サービス業〔警備〕（経営者）	・新規売上を伸ばすべく営業を強化しているが、すぐには売上には結び付かない。
雇用 関連	良くなる やや良くなる	人材派遣会社（支店長）	・新たな部署なのに、派遣を利用する企業があり、雇用の拡大が見込まれる。
		人材派遣会社（営業担当）	・製造業を中心に採用の動きが出てきている。また、各企業とも業績回復の兆しがうかがえるため、人材業界にも良い方向での影響が出てくる。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・新卒採用の局面は少しずつ回復に向かう傾向にある。中堅企業に採用を控えていた反動、中小企業の採用支援の政府施策効果が見られる。
		職業安定所（職員）	・4月以降、新規求人数は上昇傾向にあり、企業の採用意欲が増してきたことから潜在的求職者が就職活動を開始し、新規求職者数も増加している。2～3か月の間に新規求職者数が減少し、新規求人数が増加していけば、雇用情勢は改善する。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・今後も現状維持化、悪い方向で落ち着く。
		人材派遣会社（業務担当）	・これからはますますタイムリーな生産や出荷能力が必要になる。大企業の派遣受入れ停止などの話も聞くが、正規雇用が増えているわけではなく、アルバイト並みの賃金で契約社員へ移行させている状況から、退職者も続出している。企業の対応力が極端に低下しているため、今後も派遣頼みの傾向は続く。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・各企業の新規事業に伴う新規募集案件が増えてきている。また、景気後退に伴い採用を見合わせていた企業の動きや派遣雇用の動きも出始めてきている。しかし、季節的な要因も考えられ、この流れが継続的に動くかどうか不鮮明であるため、変わらない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・継続的な求人利用が少ないため、変わらない。
		求人情報誌製作会社（編集担当）	・問い合わせも含め、求人案件の推移は依然低調である。秋に向けて、流通関係の商戦や企業の業務拡張などによる効果を期待したいところだが、今のところそうした積極的な動きはみられない。
		職業安定所（所長）	・求人数が伸びており、特に製造業求人の動きは顕著であることから、やや良くなると言いたいところだが、小規模事業所ではまだ回復の実感がないとの声が聞かれる。新規求職者数も減少傾向にはあるものの高止まり感があることから、いまだ踊り場状態である。
		職業安定所（職員）	・受注量の増加から休業規模を縮小する事業所や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）	・求人数は変わらないので就職者数が増えるという予想にはならない。
	職業安定所（職員）	・サービス業の契約社員等、パート求人が増加しても、正社員求人の増加は見込めない。
	民間職業紹介機関（経営者）	・急に良くなる感じはしないが、今既にかなり回復している。もうしばらくはこのような状態が続く。
	民間職業紹介機関（職員）	・業績回復の兆しは見えるものの、欧米や中国の動きが見えず、10月以降下期の不透明さが大きい。大きく落ちることはないと思われるが、採用に慎重な企業が多い。
	学校〔専修学校〕（就職担当）	・今後の採用活動に関して募集再開を考えている企業は少なく、雇用環境に大きな変化が見える状況ではない。
	学校〔専門学校〕（教務担当）	・求人票が1社も来ない日が続いており、問い合わせをすると今年度は採用しないという企業が多い。内定者についても前年同時期の半数にも達していない状況である。
やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・下期以降の製造業の動向が不安定で、多少の影響が出る。
	人材派遣会社（営業担当）	・単発的な採用に力を入れたため、長期的な採用が伸び悩んでいる。下半期がスタートする10月の採用数増加に期待したい。
	人材派遣会社（支店長）	・新たに労働局から明示された号数解釈による取引量低下の影響は避けられない。企業は派遣を敬遠気味で、パートやアルバイトへのシフトも続いている。
	求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人数が一向に増えてきていない。
悪くなる		